O BRASIL AGRÍCOLA
NOVEMBRO/2006 - Nº 695 - ANO 62 - R$ 9,80 - www.agranja.com
ISSN 0367-505X

agranja

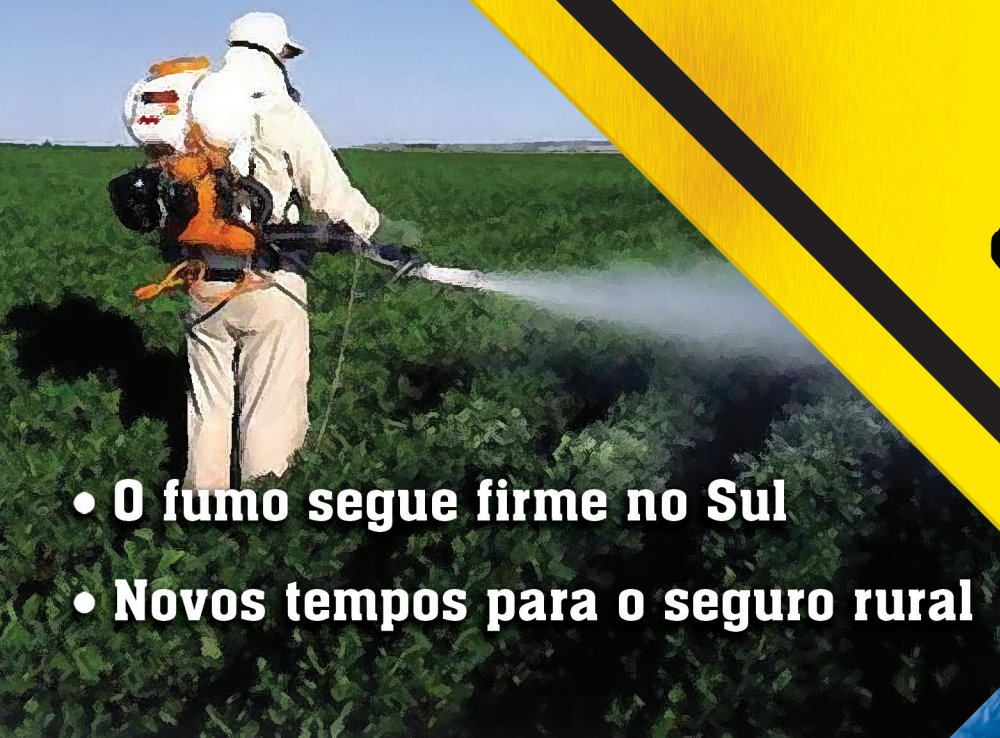
desde 1945

EDITORA CENTAURUS

EPI

Equipamento de Proteção Individual

responsabilidade de todos



- O fumo segue firme no Sul
- Novos tempos para o seguro rural

O SEGREDO DE QUEM FAZ

Dilvo Grolli, presidente da Coopavel

"Em 2008 teremos o revés deste 2006"

ANÚNCIO

ÍNDICE

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com
a granja
desde 1945

Divulgação

16 REPORTAGEM DE CAPA
EPIs: trabalhador exemplar é trabalhador seguro

24 CANA
Novas regiões no mapa

Divulgação

27 SEGURO RURAL
Vem aí uma nova era?

32 FUMO
180 mil famílias agricultoras em ação

Leandro Mariani Mittmann

36 CLIMA
Chuvas para a safra de verão no Sul

38 FEROMÔNIOS
Uma alternativa natural contra as pragas

42 CASA RURAL
O apoio que o produtor precisa

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ
Divo Grolli, presidente da Coopavel

66 PONTO DE VISTA
Ricardo Cotta, superintendente técnico da CNA

9 Vitrine
10 Primeira Mão
12 Aqui Está a Solução
14 Cartas, Fax, E-mails
15 Caderno H
44 Agricultura Familiar
46 Eduardo Almeida Reis
48 Notícias da Argentina
49 Plantio Direto
52 Agribusiness
56 Flash
58 Biotecnologia
59 Novidades no Mercado
60 Agro Oportunidades
63 ClassiRural

ANÚNCIO

ANÚNCIO

Uma voz OTIMISTA

Divulgação

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Os tempos ainda são de muitas e justificadas lamentações no agronegócio. O administrador de empresas e pós-graduado em Gestão Empresarial e Logística ***Dilvo Grolli,*** *presidente da Coopavel Cooperativa Agroindustrial – uma das mais importantes cooperativas agrícolas do País, localizada em Cascavel e com atuação em 17 municípios do oeste e sudoeste paranaense – admite todas as dificuldades e injustiças por que atravessa a agricultura brasileira. Mas assume um discurso otimista quanto à safra em curso, assim como em relação a 2007 e, sobretudo, 2008. "Em 2007 inicia-se a recuperação dos preços dos produtos agrícolas. Para 2008 tenho uma esperança muito grande de que será melhor para o setor de grãos", aposta.*
"As dificuldades que enfrentamos neste 2006 nos deixaram uma lição: nenhum negócio será bom por muito tempo". Tomara que as previsões otimistas do líder da cooperativa que faturou R$ 676 milhões em 2005, desempenho amparado no trabalho de três mil famílias e 3.500 funcionários, estejam certas.

A Granja — Muito se diz que esta é a pior crise da agricultura brasileira dos últimos 30, 40 anos. O sr. concorda que a agricultura está vivendo seu pior momento nos últimos tempos?

Dilvo Grolli — Já tivemos muitas crises na agricultura, mas esta certamente é uma das mais agudas, pois além dos preços baixos dos produtos, tivemos a baixa produção em virtude do clima e do alto custo de produção. O custo de produção foi violento. O óleo diesel, por exemplo, subiu 40% de outubro de 2003 a outubro de 2006. Os outros insumos também subiram. Enquanto o preço da soja despencou de R$ 41,50 a saca de 60 quilos para R$ 27,50. O milho estava a R$ 14,20 e hoje está R$ 14,00. Esta é a realidade que levou o agronegócio a mergulhar numa grande crise.

A Granja — Quais são os reflexos desta crise?

Grolli — As dificuldades que enfrentamos nesse 2006 nos deixaram uma lição: nenhum negócio será bom por muito tempo. É uma conseqüência da globalização, e, a agricultura está inclusa na globalização. Mas as pessoas estão fazendo a diferença no campo e na cooperativa, e reconheço que o agronegócio está vivendo um momento de crise, mas esse período adverso está passando e em 2007 iniciaremos um novo período de desenvolvimento. A China produz 490 milhões de toneladas de grãos, consome tudo e ainda precisa importar. Os EUA produzem 480 milhões de toneladas e exportam boa parte disso. Enquanto que o Brasil, que tem o mesmo tamanho dos EUA, planta em 47 milhões de hectares e produz somente 119 milhões de toneladas, tendo ainda 105 milhões de hectares para serem explorados com agricultura e pecuária. É por isso que acredito que no futuro seremos grandes produtores de grãos, como a China e EUA, mas com uma vantagem, a de que podemos agregar valor aos grãos, transformando-os em carne, pois somos os maiores exportadores de carnes de aves e bovinos do mundo. Então, não me preocupa a crise atual. O que me motiva é a expectativa do futuro do agronegócio.

A Granja — O câmbio é o principal culpado pela atual situação? Que esperanças o sr. tem em relação ao câmbio quanto a 2007 (no período pós-eleições)?

Grolli — A moeda "dólar" é uma commodity e oscila de acordo com a oferta e a procura. Quando há bastante oferta de dólar, o preço baixa, e não temos nada que sinalize mudança no câmbio. A política econômica brasileira é prejudicial ao setor produtivo. Os juros são os mais altos do mundo. E o incrível é que o governo tabela os juros em patamares altos, e os bancos auferem lucros altos, e a produção é quem paga a conta. Na questão do dólar, o governo diminuindo a taxa de juros diminuiria a entrada do dólar no Brasil. Com isso a oferta da moeda americana baixaria e seria uma alavanca positiva na melhoria do valor do dólar e da situação do agronegócio.

O custo de produção foi violento. O óleo diesel, por exemplo, subiu 40% de outubro de 2003 a outubro de 2006

A Granja — Endividamento também é um problema sério dos associados da Coopavel? Quais serão as conseqüências a curto e médio prazo do endividamento a que a maioria dos produtores brasileiros está submetido?

Grolli — Os associados da Coopavel tem suas propriedades diversificadas, de onde obtêm várias rendas. Por isso não temos grandes problemas. Os que existem são em conseqüência dos problemas conjunturais brasileiros. Enquanto a crise foi violenta para os grãos, os produtores de leite, de aves e de suínos conseguiram um equilíbrio, diluíram o risco e evitaram o comprometimento do patrimônio. Pensamos que agora, com dois anos de safra normal e preços melhores, será possível colocar a casa em ordem.

A Granja — Como está o ânimo do associado em relação à safra de verão? Ele diminuiu a área, economizou no uso de insumos, deixou os investimentos (em máquinas, etc.) para mais tarde? Enfim, como tem sido o comportamento dele em 2006/2007?

Grolli — Estamos confiantes de que a próxima safra de verão será boa. Pois não estamos reduzindo o uso de insumos. O que está ocorrendo é uma redução dos desperdícios na lavoura e economia através da substituição de determinados insumos, aqueles mais caros. Quanto a máquinas e equipamentos, o problema é o custo de aquisição. Nos últimos seis anos esse custo subiu 118%, enquanto que os produtos agrícolas ficaram num patamar bem inferior. Tomamos como exemplo a soja, que subiu 60%, o milho 20% e o trigo, 90%.

A Granja — Há indicativos de que o custo de produção diminuiu em razão da queda nos preços dos insumos. Isso foi verificado na região de atuação da Coopavel? Quais serão os reflexos na safra de verão?

Grolli — O custo de produção de um hectare de soja, na safra 2005/2006 era de R$ 1.140,00 e, para a próxima safra ficará em torno de 895,00. Uma queda de 22%. Sendo que a mesma redução de custo acontecerá com as lavouras

de milho, onde o custo do milho foi de R$ 1.850,00 por hectare para a safra passada e, para a próxima safra ficará em torno de R$ 1.480,00. Uma queda de 20%. Enquanto que os preços desses produtos no mercado tendem a melhorar.

A Granja — Quais são as orientações que a Coopavel oferece a seus associados para eles enfrentarem tempos difíceis como os atuais? Racionalizar custos, adiar investimentos...

Grolli — É preciso utilizar-se de tecnologias corretas para aumentar a produção, racionalizar os custos com o uso de produtos similares mas que apresentam o mesmo efeito, e ainda melhorar a administração da propriedade. O que não muda é o preço do produto no mercado. Mas o agricultor precisa reduzir os custos de produção, buscando alternativas para isso, mas sem deixar de utilizar tecnologias eficientes.

A Granja — Qual é a parcela de participação do produtor neste momento complicado a que ele está inserido? Ele ainda comete erros básicos na gestão do seu negócio e acaba por agravar a situação que por si só já é crítica? Quais são seus principais equívocos?

Grolli — A gestão de um negócio depende do seu administrador. E o produtor rural é um administrador em sua propriedade. Portanto, aqueles que cometem erros enfrentam as conseqüências. Por isso a crise é diferente de propriedade para propriedade. E essa diferença está no seu administrador. Ou seja, a adversidade climática foi para todos, mas a gestão melhor permitiu que a crise fosse diferente de produtor para produtor.

A Granja — Quais são as conseqüências da crise agrícola, da descapitalização do produtor, da queda de renda generalizada de regiões agrícolas? O agronegócio brasileiro vinha de anos em crescimento expressivo. Quanto tempo vai levar para se recuperar dos recentes reverses?

Grolli — Em 2007 inicia-se a recuperação dos preços dos produtos agrícolas. Para 2008 tenho uma esperança muito grande de que será melhor para o setor de grãos, principalmente para o milho, cuja demanda está aumentando para o uso em energia. O trigo, com a queda da produção em diversos países, terá preço melhor já a partir do final de 2006. Enquanto que a soja será beneficiada pelo aumento do consumo de farelo nas rações. Por isso penso que a recuperação inicia-se em 2007, mas será em 2008 que teremos o revés deste 2006.

O que está ocorrendo é uma redução dos desperdícios na lavoura e substituições de insumos

A Granja — Quais foram os reflexos da crise para a cooperativa? Foi necessário interromper ou adiar projetos importantes?

Grolli — A Coopavel tinha um plano de ampliação na área do leite, aves e suínos. Mas todos esses projetos sofreram redução de investimentos nesse ano de 2006. Em 2007 retomaremos uma parte desses investimentos, e outra parte está prevista somente para 2008.

A Granja — Apesar do momento grave por que passa o agronegócio brasileiro, não se tem notícia de cooperativas quebrando. Ao contrário de anos atrás, hoje estas instituições estão consolidadas e resistentes a crises circunstanciais ou mesmo mais persistentes?

Grolli — Hoje podemos considerar que as cooperativas são empresas administradas com profissionalismo e trabalham com projetos de sustentabilidade econômica muito mais consistentes. No passado, por volta dos anos 80, o cooperativismo não tinha uma estrutura para enfrentar crises. Mas foi com os grandes problemas daquele período que as cooperativas melhoraram e diversificaram. Com isso diminuíram os riscos e atingiram níveis de administração compatíveis com o seu tamanho e sua responsabilidade no mercado econômico. A gestão de hoje está fazendo a diferença.

A Granja — Qual é o espaço e o futuro do cooperativismo brasileiro em tempos de globalização, de competição cada vez mais vigorosa com grandes estruturas internacionais?

Grolli — O espaço do cooperativismo é igual ao das grandes empresas brasileiras e internacionais. Nós é que precisamos explorar melhor o mercado, com produtos que têm origem nos próprios associados. Precisamos agregar valor aos produtos e explorar o diferencial das cooperativas que é a rastreabilidade nos seus produtos.

A Granja — Como tem sido a aceitação pelo produtor paranaense à soja transgênica depois de tamanha restrição local? E depois de tão arrastada (e tão nociva ao produtor) polêmica em nível nacional, a biotecnologia assume o seu lugar de apenas mais um subsídio a serviço do desenvolvimento da agricultura brasileira?

Grolli — A soja transgênica é aceita em quase todo o mundo e o produtor está aumentando o plantio por opção de redução de custos. ■

Por um campo mais SEGURO

Existe uma legislação, mas é preciso, antes de mais nada, conscientização. O uso de Equipamento de Proteção Individual (EPI) deve ser encarado nas lidas do campo como uma ação natural no manejo das lavouras, assim como a observação da data para o plantio, do grau de umidade para efetuar a colheita e assim por diante. Nossa reportagem de capa desta edição aborda justamente a importância de se proteger adequadamente no momento da aplicação do defensivo químico. Afinal, a intoxicação é um perigo real e imediato, ainda que às vezes seus efeitos maléficos como doenças graves custam a aparecer, e por isso nem sempre são atribuídos à sua verdadeira causa. E não existe a desculpa do desconhecimento, visto que as empresas de defensivos fazem um excelente, diversificado e generalizado trabalho de orientação ao produtor. É só conferir nas próximas páginas.

Segurança, desta vez da lavoura – e principalmente do bolso, também é assunto de outra reportagem nossa. O seguro rural passou por algumas mudanças recentes, inclusive recebeu maior aporte de recursos do governo para subvencionar o prêmio, uma histórica reivindicação do produtor. Será que agora vai?

O que vai de vento em popa mesmo é a cana-de-açúcar. E não apenas em seus redutos tradicionais, como o Estado de São Paulo, mas numa série de regiões estreantes na atividade. As novas fronteiras da cana também é assunto desta edição.

Novas não são as notícias da fumicultura: o setor continua sendo a salvação (econômica e social) de mais de 180 mil famílias agricultoras, quase todas na Região Sul. E esta mesma região será abençoada pelo clima neste verão, graças ao fenômeno El Niño, abordado aqui por um artigo esclarecedor – e tranqüilizante. Vai chover bem nesta safra de verão do Paraná para baixo, justamente onde se enfrentou estiagens avassaladoras nos últimos dois anos.

Previsões otimistas, com certeza, assim como as análises do futuro imediato da agricultura brasileira manifestadas pelo entrevistado da seção Segredo de Quem Faz, Dilvo Grolli, presidente da Coopavel.

Boa leitura!

Divulgação

EDITORA CENTAURUS

Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann

O BRASIL AGRÍCOLA agranja

MATRIZ
Av. Getúlio Vargas, 1.526 - Menino Deus
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
Editor
Leandro Mariani Mittmann
Reportagem
Denise Saueressig
Editoração
Jair Marmet e Luiz Paulo Azambuja Monteiro
Produção de Capa
Luiz Paulo Azambuja Monteiro
Revisão
Roseléia Conceição
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 – Kátia 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 - Menino Deus
CEP 90150-004 – Porto Alegre/RS
fone/fax: (51) 3233-1822
Exemplar atrasado: R$ 10,00

Para assinar: (51) 3232-2288

Em breve, nas prateleiras

Assim como da uva se faz o vinho, **em breve da manga e da banana se fará cachaça**. Essa possibilidade é fruto de tecnologia desenvolvida pela professora da Escola de Farmácia da UFMG **Evelyn de Souza Oliveira**, que agora busca um parceiro para produzir a bebida em maior escala. O investimento para dar início à produção não é alto, em especial para quem já produz aguardente de cana-de-açúcar, uma vez que o alambique a ser usado é o mesmo.

Nada de RIVALIDADE

*Após quase três anos de negociações, **Brasil e Argentina estão finalmente próximos de criar seu próprio mercado futuro de soja**. Assim, em um prazo não muito longo, seria conquistado uma maior independência em relação à Bolsa de Chicago na formação de preços do produto localmente. A primeira etapa de um projeto conjunto de **integração das bolsas** de Mercadorias & de Futuros (BM&F), de São Paulo, e Mercado a Termo de Rosario (Rofex), deve entrar em operação **até o início de 2007**. Na última fase, as duas bolsas pretendem partir para a integração com a bolsa de futuros de Dalian, na China.*

O peso da AF

Apesar do *boom* da agricultura empresarial no Brasil nos últimos anos, o PIB da agricultura familiar representa cerca de 1/3 da agricultura em geral, e cerca de 10% do PIB nacional. E nos últimos anos, há mais crédito para o setor: em 2004, foi registrado o montante de R$ 40,4 bilhões; para a safra 2006/07, chegará a R$ 60 bilhões. Com relação ao Pronaf, os recursos totalizaram R$ 7 bilhões na safra 2005/2006, e para a safra 2006/2007 a previsão é de R$ 10 bilhões. Os dados são da publicação Estatísticas do Meio Rural lançada pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário e pelo Dieese.

Mamonas NÃO!

*Chega de balela: **a soja e o óleo de palma (dendê) são as únicas culturas economicamente viáveis neste momento para a produção de biodiesel**. A conclusão é do Estudo Prospectivo para Fomento dos Biocombustíveis no Brasil, trabalho realizado pelo Banco de Cooperação Internacional do Japão em parceria com o Ministério da Agricultura. Mas os especialistas advertem que **no longo prazo é muito arriscado uma estrutura de produção totalmente dependente destas duas culturas**.*

Tração animal

A Intech Engenharia & Meio Ambiente, de Florianópolis/SC vai produzir 200 litros de biodiesel por hora **utilizando a gordura de frangos como matéria-prima**. Com essa tecnologia, a empresa, que tem receita bruta média anual de R$ 1 milhão, **prevê faturar R$ 2 milhões ao mês**. O projeto foi desenvolvido com a participação de um investidor norte-americano e o custo médio de cada unidade produtora deste tipo de biodiesel é de R$ 5 milhões.

Omega

A Monsanto anunciou as novas linhas de pesquisa com transgênicos na América Latina. A mais adiantada são de **variedades de soja enriquecida com ômega-3, substância saudável ao coração no combate ao colesterol "ruim"**, encontrada em abundância nas algas marinhas. A empresa também está desenvolvendo uma soja que ao mesmo tempo tem proteção contra os insetos e tolerância aos herbicidas à base de glifosato. Para o milho há três novidades: híbridos que produzem mais etanol, plantas que utilizam o nitrogênio do solo de forma mais eficiente e variedades tolerantes ao estresse hídrico.

O mercado mundial de plantas medicinais e derivados vai bater em ***US$ 47 bilhões*** *até 2010. A estimativa é de especialistas, que calculam um crescimento médio do setor entre 5% e 10% ao ano. Já* ***o mercado brasileiro estima-se atingir US$ 1,5 bilhão em quatro anos.*** *Atualmente, três mil plantas brasileiras têm uso recorrente na produção de chás, óleos, produtos de beleza, remédios, etc. Apesar do potencial, os especialistas que acompanham o setor reclamam da falta de pesquisas e de recursos para estimular o desenvolvimento do mercado de plantas medicinais.*

902.800.000

toneladas deverá ser a produção de cana brasileira na safra 2015/2016, segundo um estudo do Instituto de Economia Agrícola. Os investimentos programados para expandir a produção brasileira de açúcar e álcool na próxima década exigirão um **crescimento de quase 85% da área plantada com cana no País**. Ou seja, a área de cana deverá saltar de 6,6 milhões de hectares na safra 2006/07 para 12,2 milhões em 2015/16. A projeção leva em conta que 90 dos mais de 100 projetos de construção ou ampliação de usinas anunciados nos últimos meses em quase todo o Brasil sairão de fato do papel.

Uma pesquisa da Embrapa apontou que o Brasil é o País que dá ***maior contribuição na preservação das florestas nativas originais*** *nos últimos 8 mil anos. O trabalho avaliou o percentual que cada região do planeta respondia pelas florestas e concluiu que, no período avaliado,* ***a fatia brasileira cresceu três vezes*** *e a da Europa, excluindo a Rússia, diminuiu 73 vezes.*

Muro anti soja

Ambientalistas e autoridades federais e estaduais miram uma nova estratégia para impedir o avanço da soja e dos madeireiros na Amazônia: a criação de um "muro verde" formado por unidades de conservação, cuja proposta é criar um corredor que já soma 19,5 milhões de hectares e deverá ganhar pelo menos outros 8 milhões com a aprovação de um trecho crítico – o da BR-319. Hoje, 75% da Amazônia são terras públicas – 34% já são áreas protegidas e 24% áreas privadas. O desafio agora é proteger os 42% de terras que ainda não estão protegidas, e a prioridade é a faixa da divisa com o agronegócio.

Divulgação

Plantio de LEUCENA com milho

Amigos da revista **A Granja**, sou engenheiro agrônomo e estou interessado em saber que tipo de resultados foram obtidos com o plantio da leucena consorciada ao milho. Desde já, obrigado pela atenção de vocês.

Paulo Roberto da Silveira
Uberlândia/MG

R *— Caro Paulo Roberto, os diferenciais do plantio da leucena - leguminosa originária da América Central - consorciada ao milho são o aumento da produtividade de grãos, o maior peso de espigas e o controle de plantas daninhas. Essas características foram percebidas em avaliações realizadas por profissionais da Embrapa Milho e Sorgo, de Sete Lagoas/MG. Os primeiros resultados do experimento, conduzido pelo pesquisador Israel Alexandre Pereira Filho, mostram rendimentos de grãos superiores a 200% quando a leucena é utilizada como adubo verde na lavoura de milho. Os dados de produtividade foram obtidos em uma área que está há cinco anos sem receber qualquer espécie de controle químico, preservando as características do sistema orgânico de produção. Foram plantadas duas parcelas do milho variedade BR 106, sendo uma intercalada com a leucena. "Em áreas onde o milho foi plantado sozinho, registramos um rendimento de grãos de aproximadamente 963 kg/ha, produtividade baixa ocasionada principalmente pela falta de chuvas. No entanto, quando introduzimos a leucena, alcançamos uma produtividade superior a 2500 kg/ha", conta Pereira Filho.*

Segundo ele, a leucena é uma leguminosa que tem a capacidade de incorporar até 500 kg por hectare por ano do nitrogênio proveniente da atmosfera. Na cultura do milho, o nitrogênio é o nutriente absorvido em maior quantidade e o que mais influencia na produtividade de grãos. "Sua absorção estimulada pela leucena permite ainda uma economia no uso do nitrogênio químico, além de evitar prejuízos ambientais, já que o nitrogênio na forma de nitrato é um agente poluidor do meio ambiente", explica o especialista. A leucena pode ser utilizada para forragem, produção de madeira, carvão vegetal e melhoramento do solo. Outro diferencial da planta são as micorrizas presentes em seu sistema radicular, que são associações de fungos com as raízes, capazes de transformar o fósforo inorgânico presente no solo na forma orgânica, podendo ser absorvido pelo milho.

BIODIESEL de óleo de palma

Sou assinante da revista **A Granja** e gostaria de obter informações sobre biodiesel de óleo de palma. Muito Obrigado.

Dion Rebert Costa
Inaciolândia/GO

R *— Dion, comparado com o diesel convencional, o biodiesel de palma pode contribuir para a proteção atmosférica, reduzindo significativamente as emissões de enxofre, gases causadores do efeito estufa e material particulado. Analisado sob o ângulo dos benefícios para os componentes mecânicos, o biodiesel, por ter maior lubricidade do que o diesel, pode proporcionar uma vida útil mais longa aos equipamentos e veículos nos quais for empregado. Devido à sua baixa insaturação, apresentando índice de iodo igual a 50, contra os 140 do óleo de soja, o biodiesel de palma é também considerado muito mais resistente à oxidação. Além disso, possui índice de cetano, parâmetro para se avaliar a qualidade de queima, 45% maior do que o diesel convencional. Sua estabilidade frente à oxidação permite armazenagem por períodos maiores, gerando ainda queimas mais limpas. Poucos sabem que o óleo de palma, popularmente conhecido como óleo de dendê, é o segundo mais consumido no mundo, posicionando-se apenas atrás do óleo de soja. Desde a época dos faraós egípcios, a palma oleaginosa tem sido uma importante fonte alimentícia para o homem. O óleo chegou ao Egito através da África*

Projeto MANDALLA

Li a revista **A Granja** de agosto de 2006 e me interessei pela reportagem sobre o Projeto Mandalla. Sou agrônomo, tenho uma granja de suínos e gostaria de saber mais sobre o assunto. O que devo fazer?

Lúcio Rosa
Boituva/SP

R *— Prezado leitor, você pode encontrar uma série de informações e esclarecimentos na internet, através do site www.agenciamandalla.org.br. Nesse endereço, é possível conhecer as iniciativas espalhadas pelo Brasil, visualizar os passos da construção da Mandalla, saber novidades sobre o projeto, ler as notícias referentes ao assunto, além de conhecer os parceiros do programa. A Agência Mandalla DHSA é uma Organização da Sociedade Civil de Interesse Público (OSCIP) criada em janeiro de 2003, na Paraíba. Surgiu com o objetivo de difundir Tecnologias Sociais como o Processo Mandalla, um método participativo de planejamento e organização da produção que evolui de sistemas de auto-sustentação alimentar para complexos de produção associativa e agroindustrial, conceituados como empresas multiparticipativas, que possibilitam a melhoria da qualidade de vida, da produtividade econômica e do equilíbrio ambiental das comunidades envolvidas. A missão da agência é difundir processos indutores de transformações sociais envolvendo a participação ativa de atores locais, regionais, nacionais e globais. A meta para os próximos anos é gerar conexões nos 27 Estados do País, através da franquia social mandalla. O conhecimento e as idéias que resultaram na formação da Agência Mandalla são fruto da junção de mais de 30 anos de ações e pesquisas de planejamento do administrador Willy Pessoa. A mandalla começa pela construção, no solo, de um reservatório de água para 25 mil litros. A obra, em forma de pirâmide invertida, é circundada por plantações em 2.500 metros quadrados divididas em nove canteiros (chamados anéis) circulares. As mandallas têm dupla finalidade: fornecem alimentação para a família e produtos para serem comercializados, e geram renda.*

Divulgação

Ocidental. No Brasil, a chamada de "palmeira do dendê" foi introduzida pelos escravos no século XVI. A palma é um cultivo perene. Começa a produzir frutos a partir de três anos e tem uma vida econômica entre 20 a 30 anos. Anualmente, cada hectare de palma pode render até 5 toneladas de óleo, o que representa de 5 a 10 vezes mais que qualquer outro cultivo comercial de óleo vegetal. As áreas produtoras no Brasil são encontradas no Pará, Amazonas, Amapá e Bahia, sendo o Pará o maior produtor de óleo de palma do Brasil e onde se concentra mais de 80% da área plantada. Em países da União Européia, como Holanda, Inglaterra e Bélgica, o consumo do óleo de palma é crescente, principalmente devido ao uso do produto para a geração de energia elétrica.

De acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), as importações do bloco europeu aumentaram 12% na safra 2005/2006, chegando a 4,5 milhões de toneladas. Para a safra 2006/2007, a previsão de incremento é de 9%.

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

Mais atenção à FRUTICULTURA

Sou assinante da revista **A Granja** há seis anos, e considero a mesma de muita qualidade. Como sugestão, acredito que além das reportagens sobre as principais commodities (soja, milho, etc.) seria interessante também explorar áreas de grande importância para o agronegócio, como fruticultura, por exemplo. Acho que existe uma grande oportunidade em criar maiores espaços cativos na revista sobre outras áreas, além das já citadas. Desde logo agradeço, e parabéns pela qualidade da revista.

Eduardo Reinhardt Franchini
Santa Cruz do Sul/RS
erfranchini@yahoo.com.br

R - Prezado Eduardo, a sua sugestão já está registrada, e deverá estar em discussão em nossas futuras reuniões de pauta. Aproveitamos para sugerir a leitura da nossa reportagem de capa da edição 691 de julho deste ano, em que abordamos a pujança da fruticultura brasileira e sua viabilidade como agregação ou diversificação de renda na propriedade.

Divulgação

ABAIXO a burocracia e a ideologia

Fiquei indignado ao ler a reportagem sobre a cana transgênica, na edição 694 de outubro. Doeu a minha alma ao ler a frase que abre a reportagem: "É difícil projetar quando o Brasil poderá efetivamente plantar cana-de-açúcar geneticamente modificada". É desalentador. Poderíamos estar vivendo uma nova era se não fosse a burocracia e o ranço ideológico estarem atravancando todo o processo de introdução da transgenia na agricultura brasileira. Temos pesquisas interessantes, gente e laboratórios capacitados, mas a legislação barra tudo. Se estivéssemos num País mais avançado, tudo seria diferente para melhor.

Leopoldo Caldato
Limeira/SP

Só CONVERSA fiada

Quando escrevo estas linhas ainda não sei qual será o presidente deste País até 2010. Mas isso não é o mais importante, pois não observei nenhuma manifestação aprofundada e realmente comprometida nos dois discursos que chegaram ao segundo turno. É apenas aquela velha conversa fiada de apoiar o agronegócio para gerar emprego, superávit na balança comercial e por aí vai. Depois de eleito, as prioridades são outras, como já vimos tantas e tantas vezes. E os cargos no Ministério da Agricultura, inclusive o posto máximo, são ocupados apenas por apadrinhados políticos sem nenhum jeito para a coisa. Realmente, uma vergonha.

Paulo Silveira Filho
Anápolis/GO

INTEGRAÇÃO lavoura-pecuária

Muito interessante a abordagem sobre as múltiplas oportunidades de ganho da integração lavoura-pecuária ("Menos risco, mais lucro", edição 692, de agosto último). Aqui na minha região muitos produtores estão diversificando as suas produções, e assim muitas vezes conseguem driblar as crises que insistem em se abater sobre determinados segmentos. O negócio mesmo é atirar para todos os lados. Assim, no mínimo a gente empata no final do ano.

Cezar Esteves
Maringá/PR

Divulgação

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

FIQUE DE OLHO EM QUEM VOCÊ VOTOU

A relação de homens e mulheres desta página formam o que se convencionou chamar de bancada ruralista, ou seja, deputados federais e senadores que têm uma relação estreita com o agronegócio. Inclusive, a maioria deles deve ao campo a vitória nas urnas. Eles terão como uma das missões defender os interesses da agricultura e da pecuária no Congresso Nacional de 2007 a 2011 (no caso de deputados) e de 2007 a 2014 (senadores). A relação da bancada ruralista é elaborada pelo Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar (Diap), mantida por sindicatos de trabalhadores. Segundo a contabilidade do Diap, a bancada encolheu de 111 parlamentares para 95. "A bancada ruralista, uma das mais eficientes do Congresso, diminuiu um pouco numericamente, mas isso não quer dizer que perderá a importância ou capacidade de atuação coesa", avalia a entidade.

Entre os eleitos, nomes há muito conhecidos – e combativos, como Ronaldo Caiado (PFL/GO) e Luiz Carlos Heinze (PP/RS). E estreantes, como Homero Pereira (PPS/MT), presidente da Federação da Agricultura do MT (Famato) e líder de expressivas manifestações pró-campo, como o "tratoraço" no ano passado.

A seguir, a lista dos eleitos para que você leitor possa acompanhar suas decisões e ações no Congresso, em favor do tão mal-tratado agronegócio.

Deputados federais
Abelardo Lupion (PFL/PR) - reeleito
Afonso Hamm (PP/RS) - novo
*Aelton Freitas (PL/MG) - novo
Aníbal Gomes (PMDB/CE) - reeleito
Aracely de Paula (PL/MG) - reeleito
Armando Abílio (PSDB/PB) - reeleito
Aroldo Cedraz (PFL/BA) - reeleito
Átila Lins (PMDB/AM) - reeleito
Bonifácio de Andrada (PSDB/MG) - reeleito
**Carlos Bezerra (PMDB/MT) - novo
Carlos Melles (PFL/MG) - reeleito
Chico da Princesa (PL/PR) - reeleito
Ciro Nogueira (PP/PI) - reeleito
Custódio Mattos (PSDB/MG) - reeleito
Darcísio Perondi (PMDB/RS) - reeleito
Dilceu Sperafico (PP/PR) - reeleito
Íris Rezende (PMDB/GO) - nova
Edinho Bez (PMDB/SC) - reeleito
Edmar Moreira (PP/MG) - reeleito
*Elcione Barbalho (PMDB/PA) - nova
***Eliseu Moura (PP/MA) - reeleito
Eunício Oliveira (PMDB/CE) - reeleito
*Fátima Pelaes (PMDB/AP) - nova
Félix Mendonça (PFL/BA) - reeleito
*Francisco Rodrigues (PFL/RR) - novo
Gastão Vieira (PMDB/MA) - reeleito
Geddel Vieira Lima (PMDB/BA) - reeleito
Gervásio Silva (PFL/SC) - reeleito
*Giovanni Queiroz (PDT/PA) - novo
Gonzaga Patriota (PSB/PE) - reeleito
Herculano Anghinetti (PP/MG) - reeleito
Hermes Parcianello (PMDB/PR) - reeleito
Homero Pereira (PPS/MT) - novo
Jaime Martins (PL/MG) - reeleito
João Leão (PP/BA) - reeleito
João Magalhães (PMDB/MG) - reeleito
João Matos (PMDB/SC) - reeleito
João Pizzolatti (PP/SC) - reeleito
José Múcio Monteiro (PTB/PE) - reeleito
José Rocha (PFL/BA) - reeleito
José Santana de Vasconcelos (PL/MG) - reeleito
*João Tota (PP/AC) - novo
Jovair Arantes (PSDB/GO) - reeleito
Júlio Redecker (PSDB/RS) - reeleito
Jusmari de Oliveira (PFL/BA) - nova
Leonardo Picciani (PMDB/RJ) - reeleito
Leonardo Vilela (PSDB/GO) - reeleito
Luciano Castro (PL/RR) - reeleito
Luís Carlos Heinze (PP/RS) - reeleito
Luiz Bittencourt (PMDB/GO) - reeleito
Luiz Carlos Hauly (PSDB/PR) - reeleito
Luiz Carlos Setim - (PFL/PR) - novo
Luiz Fernando Faria (PP/MG) - novo
Márcio Reinaldo Moreira (PP/MG) - reeleito
Marcondes Gadelha (PSB/PB) - reeleito
Mauro Lopes (PMDB/MG) - reeleito
Max Rosenmann (PMDB/PR) - reeleito
Milton Monti (PL/SP) - reeleito
Moacir Micheletto (PMDB/PR) - reeleito
Nárcio Rodrigues (PSDB/MG) - reeleito
Nélio Dias (PP/RN) - reeleito
Nelson Marquezelli (PTB/SP) - reeleito
Nelson Meurer (PP/PR) - reeleito
Odílio Balbinotti (PMDB/PR) - reeleito
Osmar Serraglio (PMDB/PR) - reeleito
Osvaldo Reis (PMDB/TO) - reeleito
Paes Landim (PTB/PI) - reeleito
Pompeo de Mattos (PDT/RS) - reeleito
Rafael Guerra (PSDB/MG) - reeleito
Roberto Balestra (PP/GO) - reeleito
Ronaldo Caiado (PFL/GO) - reeleito
Ronaldo Cunha Lima (PSDB/PB) - reeleito
Saraiva Felipe (PMDB/MG) - reeleito
Sérgio de Oliveira Cunha - Petecão (PMN/AC) - novo
Silas Brasileiro (PMDB/MG) - reeleito
Vadão Gomes (PP/SP) - reeleito
*Valdir Colatto (PMDB/SC) - novo
Waldemir Moka (PMDB/MS) - reeleito
Wellington Fagundes (PL/MT) - reeleito
Odacir Zonta (PP/SC) - reeleito

**** Atualmente exerce mandato de senador***
***** Deputados de legislaturas anteriores que retornam à Câmara***
****** Considerado reeleito pelo Diap, embora não exerça atualmente o mandato parlamentar (é suplente de deputado).***

Senadores
Demóstenes Torres (PFL/GO) - atual
Edison Lobão (PFL/MA) - atual
Efraim Morais (PFL/PB) - atual
Eliseu Resende (PFL/MG) - novo
Expedito Júnior (PPS/RO) - novo
Heráclito Fortes (PFL/PI) - atual
João Ribeiro (PFL/TO) - atual
Joaquim Roriz (PMDB/DF) - novo
Jonas Pinheiro (PFL/MT) - atual
José Agripino (PFL/RN) - atual
Kátia Abreu (PFL/TO) - nova
Leomar Quintanilha (Pc do B-TO) - atual
Leonel Pavan (PSDB-SC) - atual (é candidato a vice-governador no 2º turno)
Lúcia Vânia (PSDB-GO) - atual
Mozarildo Cavalcanti (PTB-RR) - reeleito

SEGURANÇA

também é rentabilidade

Fotos: Divulgação

O conceito de produzir com responsabilidade é bastante amplo para o homem do campo. Ao mesmo tempo em que precisa gerar alimentos seguros e zelar pelo meio ambiente, o trabalhador rural deve cuidar da própria saúde. Na hora de ir para a lavoura, vestir o Equipamento de Proteção Individual (EPI) é tão importante quanto defender a plantação dos fungos, insetos e ervas daninhas.
E alertar para a importância desse cuidado básico é um dever que precisa ser dividido entre toda a cadeia produtiva

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Está na lei: é obrigação do empregador fornecer o Equipamento de Proteção Individual (EPI), assim como instruir e treinar o trabalhador quanto ao seu uso. Ao empregado, cabe usar o material e seguir as regras de segurança. Assim, resumidamente, a legislação brasileira determina a obrigatoriedade de proteger a saúde quando o trabalho oferece riscos. Para quem tem o escritório no campo, o perigo quase sempre está ligado às intoxicações por agroquímicos. Exposto à ação desse tipo de produto, o operador responsável pela pulverização muitas vezes nem sabe a série de problemas que podem ocorrer se não forem tomadas as devidas precauções.

O uso do EPI ainda não é tão freqüente como deveria por uma série de razões. Além do desconhecimento, existem os mitos de que a vestimenta é desconfortável ou de que o custo é alto. "A impressão é de que os trabalhadores não querem usar porque ficou a lembrança do passado, quando os materiais ainda não ofereciam conforto. Quanto ao preço, se alguém acha que um EPI é caro, eu digo para essa pessoa ver quanto custa uma cama de hospital ou uma diária de UTI", salienta o engenheiro agrônomo Hamilton Humberto Ramos, pesquisador do Instituto Agronômico (IAC), sediado em Campinas/SP. O especialista lembra que as ocorrências mais sérias envolvendo agrotóxicos estão relacionadas às intoxicações crônicas, construídas ao longo da vida e que podem resultar em doenças como o câncer. E freqüentemente esse tipo de problema acaba deixando de ser computado como um caso de intoxicação, já que quando o paciente procura ajuda médica, normalmente já está aposentado do trabalho no campo.

Ramos cita uma pesquisa feita no final da década de 90 no Estado de São Paulo. Num universo de duas mil propriedades rurais produtoras das 18 culturas que mais demandam defensivos, uma das perguntas era se o agricultor já havia sofrido com algum tipo de intoxicação. De todos os entrevistados, 16% afirmaram que sim, dos quais 50% já tinham sido internados em função disso. "O problema não é só do Brasil, é mundial. E segurança não é só usar o EPI. O que precisamos é buscar a evolução de todo o contexto, disseminando educação e trabalhando pela modernização da legislação e dos equipamentos", enfatiza o pesquisador.

Doc IAC

Operador precisa ficar atento quanto aos riscos da aplicação de agroquímicos

Quando utilizado adequadamente, um EPI seguro oferece uma redução

de exposição ao trabalhador acima de 96%, destaca Ramos, que há 15 anos participa de um trabalho que tem como objetivo aumentar a qualidade dos equipamentos fabricados no Brasil. "Queremos um material de alta eficiência e que proporcione conforto térmico ao trabalhador", explica. Por enquanto, o enfoque do estudo está apenas na vestimenta, já que mais de 90% da exposição ocorre por via dérmica. A análise abrange os tipos de tecidos usados na fabricação do EPI e os diferentes tratamentos hidro-repelentes, que são feitos nos tecidos para evitar que o agroquímico alcance a pele do aplicador. Nos próximos anos, a intenção é estender a pesquisa para itens como luva, respirador e viseira.

Quando usado adequadamente, o EPI reduz em mais de 96% a exposição do operador

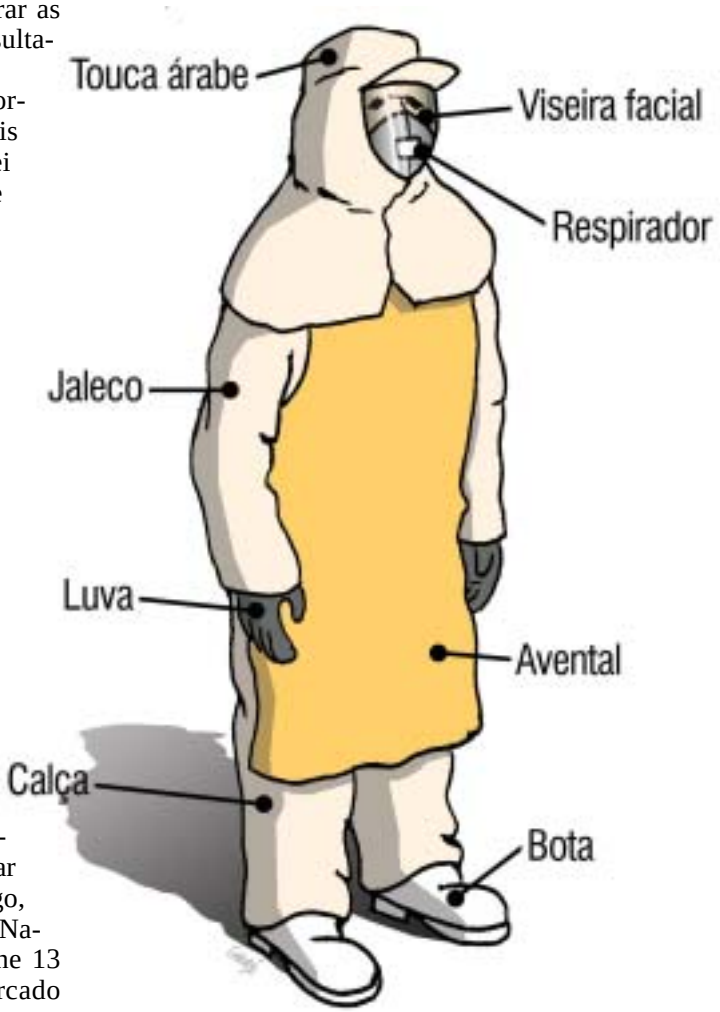
O Programa IAC de Qualidade em Equipamentos de Proteção Individual na Agricultura (Quepia) já tem um selo que pode ser usado pelos fabricantes de EPI que aderirem à proposta do projeto. As empresas participantes também se comprometem a não usar mais os materiais reprovados na pesquisa ou de alterar as informações de uso do EPI conforme os resultados das análises realizadas.

Na opinião de Hamilton Ramos, a ausência de normas específicas para certificar os produtos nacionais dificulta a padronização dos materiais. "A primeira lei brasileira que fala sobre a obrigatoriedade do uso é de 1977, mas até hoje ainda não sabemos o que é um EPI de qualidade", observa o engenheiro agrônomo. Para buscar resolver essa questão, o grupo de trabalho do IAC atua ao mesmo tempo com o desenvolvimento de produtos e com a definição de padrões junto à Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Hoje, no Brasil, os fabricantes precisam do Certificado de Aprovação (CA) do Ministério do Trabalho para que uma vestimenta seja considerada como equipamento de proteção. O certificado é emitido com base na apresentação de uma Anotação de Responsabilidade Técnica, elaborada pelas próprias empresas.

Dividindo a responsabilidade — Incentivar o uso de EPIs no campo é missão de toda a cadeia: produtores, operadores, agrônomos, distribuidores e fabricantes de defensivos. Todos têm a ganhar com essa responsabilidade. Entre as empresas de agroquímicos é consenso: o processo funciona melhor com orientação e ações educativas. A conscientização é crescente e grande parte das indústrias já destina um profissional ou um setor específico para cuidar da área de segurança e saúde, ressalta Thaís Santiago, assessora de Educação e Treinamento da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), entidade que reúne 13 companhias responsáveis por mais de 80% do mercado brasileiro de defensivos.

Por meio do Comitê de Boas Práticas Agrícolas, a Andef trabalha para levar educação e treinamento para todos os cantos do País atuando em parceria com universidades e órgãos como o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar). "Usar o EPI é uma questão de hábito, assim como colocar o cinto de segurança quando se entra no carro", compara Thaís.

Quando defende a utilização do equipamento, a assessora da Andef costuma lembrar que os gastos com a aquisição dos EPIs representam, em média, 0,05% dos investimentos necessários para a formação de uma lavoura. Os outros 99,95% equivalem a itens como sementes, fertilizantes, mão-de-obra e custo administrativo. Atualmente, no mercado, existem kits de vestimentas (o que não inclui as botas) com preços que variam entre R$ 14 e R$ 60. A vida útil de um EPI também é bastante variável e depende de fatores como o tipo de lavagem realizada e a qualidade do tecido. Um



Thaís Santiago, da Andef, considera o uso do EPI uma questão de hábito

equipamento de menor qualidade, por exemplo, pode agüentar entre 15 e 30 lavagens até ter sua eficiência comprometida.

A Norma Regulamentadora (NR) 31 que apresenta novas determinações para a segurança no trabalho na agricultura e o enorme potencial da agropecuária brasileira estão ajudando a difundir a importância do uso do EPI, analisa Raul Casanova, diretor executivo da Associação Nacional da Indústria de Material de Segurança e Proteção ao Trabalho (Animaseg). "Mesmo assim, o processo é lento e ainda está mais próximo das grandes propriedades rurais", acredita o dirigente.

A importância da informação — Estratégia fundamental para o sucesso de uma idéia, a comunicação tem um valor especial quando é feita de maneira direta e com a linguagem adaptada à realidade do receptor. E para chegar de forma eficiente aos trabalhadores do campo é assim: quanto mais próximo, melhor. "A orientação ao nosso pessoal de vendas é essa: sempre que há um contato com o agricultor, a questão do EPI deve ser abordada em pelo menos dez minutos de conversa", relata Liria Sayuri Hosoe, coordenadora de Product Stewardship da Arysta LifeScience.

A estratégia da empresa ainda inclui a apresentação de um vídeo em formato de desenho animado e demonstrações de como vestir e retirar corretamente o equipamento. Em alguns eventos, também são realizados sorteios de kits de EPI. Nos estandes da empresa em feiras e exposições, é montado um boneco vestido com o equipamento e distribuído o folder explicativo da Andef. "As nossas ações eram mais regionais até esse ano, quando passamos a ter uma coordenação nacional para o programa. Para 2007, estudamos a realização de uma campanha em conjunto com as revendas, que no dia-a-dia têm o contato direto com o produtor", completa Liria.

Além de mostrar a importância do uso para quem desconhece o EPI, a FMC trabalha para disseminar a utilização correta do material, assinala a diretora de Registro e Product Stewardship da empresa, Maria de

Lourdes Fustaíno, responsável pela implementação do Programa Atuando com Responsabilidade. “Nossas ações buscam atingir toda a família, porque sabemos que muitas vezes são os filhos e a esposa do trabalhador que conseguem convencê-lo a mudar de atitude”, frisa. Para alcançar esse público, a indústria criou a peça de teatro “Plantando o 7”, que já foi apresentada para mais de 50 mil crianças. O objetivo é ensinar os pequenos sobre o uso dos EPIs e outras práticas seguras no campo. Para a FMC, os 7 Hábitos da Atuação Responsável são o transporte seguro, a aquisição do produto através de receituário agronômico, o armazenamento, o preparo da calda, o uso do EPI, a destinação de sobras e embalagens vazias e a tecnologia de aplicação.

A empresa destina em torno de 2% do resultado financeiro de suas vendas para esse conjunto de ações de responsabilidade. No ano passado, o valor empregado chegou a US$ 4 milhões. “Investimos esses recursos cada vez mais na qualidade do projeto, especialmente adaptando a linguagem à realidade do nosso público”, detalha Maria de Lourdes. Ela estima que neste ano o programa chegará a cerca de 70 mil pessoas em todo o País. Em 2005, a mensagem alcançou mais de 58 mil pessoas.

O treinamento para os usuários finais e a capacitação para os técnicos dos canais de distribuição fazem parte do trabalho da DuPont para incentivar o uso do EPI na lavoura. Em quatro anos de funcionamento do programa Segurança e Saúde no Campo, as ações alcançaram 186.199 agricultores e estudantes e 8.767 técnicos. Nesse período, a empresa intermediou a venda de 130.699 kits de EPIs através de parcerias com fabricantes do equipamento. “O que nós queremos é que o produtor tenha a conscientização de que o EPI, além de um investimento, é um meio efetivo de proteger o aplicador e fazer o uso seguro dos defensivos. Percebemos que o processo é funcional quando há essa mudança comportamental”, avalia José Donizeti Vilhena, gerente de Segurança de Produtos e Meio-Ambiente para a América Latina da DuPont.

Os distribuidores que trabalham com a empresa também recebem incentivos através do programa Mundo de Respeito, que prega a adoção das melhores práticas agrícolas e premia as ações mais criativas. “Nesse projeto, se enquadra, entre outras ações, a divulgação da importância do uso do EPI através de medidas educativas”, complementa Vilhena.

Já em 1989, a Syngenta participou do desenvolvimento de um EPI adaptado para o clima quente em parceria com uma fundação estatal e um fabricante do equipamento. Em 2005, foi contabilizada a venda de 51.248 kits de EPI através das ações da empresa. Para este ano, a previsão é de que o número fique entre 60 mil e 70 mil unidades. Além de ser comercializado em todo o Brasil, o material também é exportado para Ásia, América Latina, Caribe e Europa.

Esse ano, um novo projeto foi lançado envolvendo o fornecedor do EPI

Além de usar o EPI, o trabalhador pode evitar contaminações com hábitos simples de higiene como...

- Lavar bem as mãos e o rosto antes de comer, beber ou fumar;
- Após o trabalho, tomar banho com bastante água e sabonete, lavando bem o couro cabeludo, axilas, unhas e regiões genitais;
- Manter sempre a barba bem feita e unhas e cabelos bem cortados.

O empregador rural deve...

- Disponibilizar um local adequado para guardar a roupa de uso pessoal;
- Fornecer água, sabão e toalhas para higiene pessoal;
- Garantir que nenhum dispositivo de proteção ou vestimenta contaminada seja levado para fora do ambiente de trabalho ou seja reutilizado antes da devida descontaminação;
- Vedar o uso de roupas pessoais na aplicação de produtos fitossanitários.

Quem falhar nas obrigações poderá ser responsabilizado

- O empregador poderá responder nas áreas criminal ou cível, além de ser multado pelo Ministério do Trabalho;
- O funcionário está sujeito a sanções trabalhistas, podendo até ser demitido por justa causa;
- É recomendado que o fornecimento de EPI, bem como treinamentos ministrados, sejam registrados por meio de documentação apropriada para eventuais esclarecimentos em causas trabalhistas.

O perigo das intoxicações

Segundo o Sistema Nacional de Informações Tóxico-Farmacológicas (Sinitox), da Fundação Oswaldo Cruz, foram registrados no Brasil, em 2003, 5.945 casos de intoxicações causadas por defensivos. A Região Sudeste teve, em 2003, o maior número desses registros, com 2.978 casos. Em todo o País, os acidentes individuais foram responsáveis por 1.613 registros no mesmo ano.

Usar EPI é Lei

- Todo empregador é obrigado a fornecer os EPIs e treinar o empregado a usá-los (NR 31 – Ministério do Trabalho);
- O empregado é obrigado a utilizar os EPIs sob pena de demissão por justa causa (Portaria 3067 de 12/04/88 – Ministério do Trabalho).

Obs.: Mais informações sobre o uso de EPIs podem ser obtidas no site www.andef.com.br

Exemplo para o mundo

Quando o assunto é segurança no campo, o contexto também é ambiental. O Brasil é referência mundial em devolução de embalagens de produtos fitossanitários. Os índices nacionais superam o total destinado pelos outros 30 países que contam com um programa para o descarte desse tipo de material. Entre os meses de janeiro e setembro de 2006, já foram destinadas para reciclagem ou incineração 15.206 toneladas de embalagens, volume 11% maior do que o do mesmo período de 2005. No total do ano passado, foram 17.881 toneladas de embalagens vazias devolvidas. A expectativa é de que até o final do ano sejam recolhidas em torno de 19 mil toneladas, destaca João Cesar Rando, presidente do Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (Inpev). Para o executivo, o sistema brasileiro alcança sucesso especialmente devido à união da cadeia produtiva. "A integração do agricultor, do revendedor, das cooperativas e dos fabricantes é fundamental", define.

Coordenado pelo Inpev há quatro anos e meio, o programa reúne 350 unidades físicas que recebem e processam embalagens vazias em diferentes Estados. "Ficamos satisfeitos porque a grande maioria dos produtores conhece o processo e quer participar", observa Rando, salientando que o programa está próximo da maturidade. "Conseguimos recolher 84% das embalagens primárias colocadas no mercado e acreditamos que a partir do ano que vem, esse índice pode passar dos 90%", acrescenta.

Brasil mostra eficiência no recolhimento de embalagens de defensivos agrícolas

Além dos benefícios ambientais com a retirada das embalagens da natureza, o sistema brasileiro gerou ganhos sociais, resultando na criação de 2,5 mil empregos diretos. Para os próximos anos, a intenção é reforçar as medidas educativas e de fiscalização. "Queremos enfatizar cada vez mais a importância da responsabilidade dos agentes da cadeia e aumentar a estrutura de recebimento", salienta o presidente do Inpev. Uma das ações desenvolvidas pelo instituto é o Dia Nacional do Campo Limpo, que em 18 de agosto deste ano atingiu mais de 37 mil pessoas em 18 Estados. A programação incluiu 73 centrais de recebimento que abriram suas portas ou apresentaram em escolas os resultados alcançados pelo programa. A idéia foi transmitir mensagens sobre a importância da preservação do meio ambiente e do campo limpo.

e os distribuidores dos produtos da indústria. O programa Segurança e Solidariedade convidou as revendas a adotarem uma entidade assistencial para repassarem o lucro com a venda dos equipamentos. Isso significa que, se a revenda obtém R$ 10 de lucro através de cada kit comercializado, esse valor deve ser multiplicado pelo número de EPIs vendidos e repassado à entidade adotada. Para o dia 18 de dezembro foi programada uma grande confraternização entre os 83 distribuidores participantes do programa e as entidades escolhidas. "Esse é o resultado do projeto-piloto. A partir de 2007, pretendemos incentivar a participação dos nossos mais de 300 distribuidores em todo o País", conta Egidio Moniz, gerente de Stewardship da Syngenta.

Educação motiva o interesse – Luiz Montenegro, responsável pela área de Meio-Ambiente, Segurança e Saúde da Monsanto no Brasil, comemora um aumento do interesse dos produtores em obter informações sobre a utilização do EPI. Segundo ele, é justamente essa demanda que favorece o trabalho da empresa em realizar ações demonstrativas nas comunidades rurais. No ano passado, as atividades educativas atingiram mais de 170 mil pessoas, incluindo os familiares dos trabalhadores. Um dos resultados positivos das ações foi a diminuição das comunicações de intoxicação indevida através do *call center* da empresa.

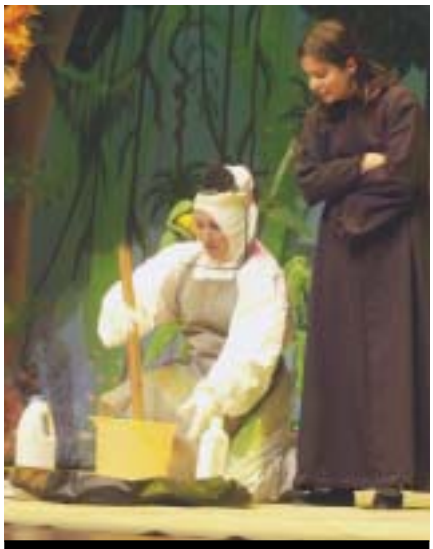
Antes de sair a campo, todos os representantes técnicos de vendas da Monsanto são treinados e recebem materiais para a disseminação das in-

formações. A proteção pessoal e a toxicidade dos produtos são os pontos altos desses treinamentos. Anualmente, mais de 500 dias-de-campo são realizados em propriedades, feiras, exposições e nas instalações dos próprios clientes. Nesses eventos, são destacados conceitos que envolvem, além do EPI, métodos seguros de preparação da calda, destinação de embalagens e tríplice lavagem, toxicidade de produtos e aplicação.

Como parte da Política de Responsabilidade Social da Basf foram investidos no ano passado R$ 4,7 milhões em ações de segurança para o trabalhador rural e de proteção ao meio ambiente. Em 2006, a empresa planeja aplicar mais de R$ 6 milhões nessas atividades, que incluem o Programa EPI. No oitavo ano de existência, o projeto já ajudou a comercializar mais de 222 mil kits do produto por meio da rede de distribuição da empresa. Só em 2005, foram comercializados 42 mil kits por meio dos canais de distribuição atendidos pela empresa. No mercado de hortigranjeiros e de fruticultura, por exemplo, foi registrado um aumento de 46% nas vendas.

Também no ano passado, foram atingidas mais de 85 mil pessoas por meio de palestras, treinamentos e dias-de-campo em que a equipe técnica reforça a necessidade do uso correto dos equipamentos, além de divulgar a Norma Regulamentadora 31, que tornou obrigatória a capacitação dos aplicadores de defensivos a partir de maio de 2005. Para realizar esse trabalho de prevenção e conscientização de segurança com o produtor, a empresa conta com a parceria do fabricante de EPI que fornece o material que é comercializado nos distribuidores a preços especiais, lembra Roberto Araújo, gerente de Segurança da Basf. Entre os 140 representantes técnicos de vendas da empresa, 114 comercializaram EPIs, ou seja, o programa alcançou 81,4% de participação da equipe.

Atividades demonstrativas fazem parte da estratégia das empresas para estimular a utilização do equipamento



Peça de teatro promovida pela empresa FMC incentiva boas práticas de segurança e saúde entre as crianças

A Bayer realiza há muitos anos ações para incentivar a utilização do EPI, e em 2004, o trabalho foi intensificado com a criação de uma campanha e a parceria com um fabricante de equipamentos. No ano passado, as ações resultaram na comercialização de cerca de 21 mil kits da vestimenta pelas revendas e cooperativas que comercializam produtos da empresa.

Com o slogan "Vista essa idéia", a Campanha EPI 2006 da empresa foi lançada no início de junho com o objetivo de maximizar ainda mais o uso do equipamento. A atividade procura estimular a chegada dos EPIs até os agricultores por meio de premiações: a primeira para os representantes técnicos de vendas da empresa que atingirem uma meta de venda de kits aos distribuidores e outra para os vendedores e balconistas das revendas ou cooperativas que também alcançarem uma meta de kits vendidos aos agricultores. O trabalho ainda é feito em conjunto com um fabricante e duas empresas transportadoras, o que ajuda a reduzir os custos do processo. "É importante que

Relação Operação X EPI X Exposição

Operações	Carga e descarga em armazéns	Vameção dos armazéns	Manuseio/Dosagem: Líquido	Manuseio/Dosagem: Sementes tratadas	Manuseio/Dosagem: Granulado de solo	Manuseio/Dosagem: Pó seco	Manuseio/Dosagem: Pó molhável / Grânulos WG	Manuseio/Dosagem: Embalagem hidro-solúvel	Aplicação Manual: Isca granulada	Aplicação Manual: Costal	Aplicação Manual: Costal motorizado	Aplicação Manual: Mangueira	Aplicação Manual: Granuladeira	Aplicação Manual: Pulverizadeira	Aplicação Tratorizada: Líquido	Aplicação Tratorizada: Granulado	Aplicação Tratorizada: Turbo	Aplicação Tratorizada: Sementes	Aplicação Aérea: Abastecimento de aeronaves	Aplicação Aérea: Bandeirinha	Aplicação Aérea: Termo-nebulização
Capacete	●																				
Boné Árabe			●			●	●			●	●	●		●	●		●		●	●	●
Protetor de ouvido											●				●	●	●	●			●
Viseira facial			●			●	●			●	●	●		●	●		●		●	●	●
Respirador		●	●	●	●	●	●			●	●	●	●	●	●		●		●	●	●
Calça hidro-repelente			●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Jaleco hidro-repelente			●	●	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Avental impermeável			●				●			●	●	●							●		
Botas impermeáveis		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Luvas impermeáveis	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●		●		●	●	●
Botas com biqueiras	●																				

Atenção: Esta tabela não deve ser considerada como único critério para utilização dos EPIs. As condições do ambiente de trabalho poderão exigir o uso de mais itens ou dispensar outros para aumentar a segurança e o conforto do aplicador. Leia as recomendações do rótulo e bula dos defensivos. Fonte: Andef

Contato direto com o trabalhador rural é essencial para frisar a importância dos cuidados com a saúde

o produtor que freqüenta a revenda encontre sempre EPIs para comercialização, porque hoje ainda é comum não encontrar esses equipamentos disponíveis em alguns distribuidores", observa Marcelo Vasconcelos, coordenador de Stewardship da Bayer. Ele cita que também faz parte da estratégia da empresa a apresentação de material pedagógico aos trabalhadores do campo. "Nossa atuação está sendo incrementada aos poucos e a idéia é seguir assim, incorporando novidades e formando outras parcerias", projeta o executivo.

Ações educativas resultam em uma série de benefícios para os fabricantes de defensivos, garante o coordenador de Segurança de Produto da Dow AgroSciences, Marcus Vinicius Fiorini. Ele lembra que, além de estimular os cuidados com a saúde através do EPI, a orientação transmitida ao agricultor é para que ele utilize os agrotóxicos racionalmente. "Esse tipo de mensagem ajuda a construir de forma positiva a imagem da empresa", argumenta.

Para sustentar suas ações, a Dow mantém uma campanha com o slogan "Porque tão importante quanto ter uma boa colheita, é o uso seguro e adequado dos nossos produtos". A atuação envolve um fabricante de EPI e os pontos de distribuição, que utilizam materiais explicativos para lembrar os produtores da importância do equipamento. "Pedimos sempre que os revendedores não entreguem o EPI como brinde, mas sim que eles conversem com os agricultores sobre a real importância do material", prossegue Fiorini.

As atividades da Dow resultam na comercialização média de 25 mil kits de EPI por ano e ainda incluem treinamentos em parceria com o Senar em cinco Estados brasileiros. "Buscamos educar toda a família rural, porque sabemos que muitas vezes o não uso do equipamento é uma questão cultural, que passa de pai para filho", completa o executivo da Dow. ■

AVANÇO em diferentes regiões

Mesmo bastante concentrada no Centro-Sul, a cana-de-açúcar vem ocupando cada vez mais espaços em lavouras de diferentes Estados. As perspectivas positivas em torno da cultura e o avanço da pesquisa estimulam agricultores e usineiros a investirem em novas áreas de produção

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Baianos, mineiros, goianos, gaúchos e capixabas. Produtores de diferentes Estados do Brasil têm em comum o interesse crescente pela cana-de-açúcar. A demanda aquecida por álcool e açúcar e o lançamento de variedades adaptadas a condições diversas formam novos canaviais em regiões onde era mais comum enxergar lavouras de soja ou cabeças de gado. Estimativa do Instituto de Economia Agrícola (IEA), órgão vinculado à Secretaria de Agricultura de São Paulo, mostra que a área plantada no País deverá saltar de 6,6 milhões de hectares na safra 2006/2007 para 12,2 milhões de hectares no período 2015/2016. Esse incremento será necessário para atender os investimentos programados para o setor na próxima década. Se for confirmada, a ampliação do plantio deve significar a produção de 902,8 milhões de toneladas de cana para indústria, o suficiente para gerar cerca de 36 bilhões de litros de álcool, informa o economista Sérgio Alves Torquato, pesquisador científico do IEA.

Hoje, a Região Centro-Sul responde por 85% da produção de açúcar e álcool do Brasil. O Estado de São Paulo abriga 60,7% da área total de cana destinada à indústria. Em 2015, essa participação poderá cair para 54,9% devido, principalmente, à maior dis-

Fotos: Divulgação

ponibilidade e ao menor preço da terra em outras regiões. Grandes movimentos em direção à cana são vistos em áreas do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Paraná. No Nordeste, o destaque fica por conta da Bahia e do Maranhão. Em São Paulo, a cultura ganha ainda mais expressão com a incorporação de terras de pastagens na Região Oeste. "No Estado, a previsão é de instalação de cerca de 40 usinas até 2010, o que pode significar R$ 10 bilhões em investimentos", destaca Torquato.

Independente da região, a construção de usinas até 30 quilômetros dos canaviais é fundamental para o bom fluxo do empreendimento. A maioria dos investimentos previstos para o Brasil parte de capital nacional de empresas que já acumulam anos de experiência no setor. Em menor quantidade estão os empresários iniciantes, atraídos pelas possibilidades promissoras do negócio. E cerca de 5% desses novos projetos têm origem em grupos internacionais com experiência na produção de açúcar. "Se a procura por álcool se mantiver forte nos mercados externo e interno, especialmente com a demanda pelos carros flex no Brasil, a tendência é de continuidade dos investimentos nos próximos anos", acredita o economista do IEA. Em 2006, a oferta mundial de álcool deverá atingir 48 bilhões de litros, e a fatia brasileira na produção tende a chegar a 35,4%.

Com o auxílio da pesquisa – Implantar a cana em regiões não tradicionais ou anteriormente ocupadas por outras culturas é um desafio para os pesquisadores nacionais. Mais do que recursos financeiros, a lavoura precisa de suporte científico para ter sucesso em diferentes terrenos. Os esforços estão concentrados principalmente na busca por variedades adaptadas às condições locais de solo e clima. "Faz parte do trabalho a seleção de material genético para a análise do comportamento nas diversas áreas de produção. A intenção é descobrir as limitações da planta para posteriormente investir em melhoramentos regionais", explica o engenheiro agrônomo Marcos Antonio Sanches Vieira, professor da Universidade Federal de São Carlos/SP (Ufscar) e diretor-executivo da Rede Interuniversitária para Desenvolvimento do Setor Sucroalcooleiro (Ridesa).

Junto com as condições ambientais, o nível tecnológico empregado no canavial vai ajudar a determinar o rendimento da plantação, lembra o pesquisador. A produtividade média da lavoura brasileira está em torno de 70 toneladas por hectare. Em São Paulo, a média chega a 90 toneladas por hectare, e nas áreas mais tecnificadas, o rendimento alcança 140 toneladas por hectare. "O momento da cultura é extremamente atraente, mas acredito que aqueles produtores que têm excelência em outros produtos não devem migrar para a cana", completa o especialista.

Arantes, da Faeg, explica que lavouras de cana em Goiás concentram-se no sul, e substituem plantios de soja e algodão

Apesar da freqüente substituição de culturas em algumas regiões, Vieira diz não temer prejuízos à produção de alimentos no Brasil. "Anualmente, 20% de uma área cultivada com cana deve ser reformada, o que possibilita o plantio de outras culturas e conseqüentemente surgem os benefícios proporcionados pela rotação", destaca. Segundo o pesquisador, muitos produtores optam pelo plantio de culturas como soja, amendoim e feijão de forma rotacionada com a cana.

Da área cultivada atualmente com cana no Brasil, 53% está preenchida com cultivares RB, desenvolvidas pela Ridesa, formada por sete universidades federais brasileiras. "O melhorista gostaria de atender todas as regiões, mas há restrições que dificultam o trabalho. No caso da cana, o excesso de frio e as áreas inundadas representam complicadores para a evolução da cultura", relata Vieira.

No Rio Grande do Sul, o Programa de Bioenergia tem entre seus objetivos validar a pesquisa para buscar variedades que respondam positivamente às características locais. "Uma das dificuldades é a falta de tradição com a cultura, mas podemos obter bons índices de produtividade se desenvolvermos um sistema próprio de produção", argumenta o agrônomo Alencar Paulo Rugeri, coordenador do programa pela Emater/RS. Assim como tantos outros agricultores do País, os gaúchos também vêem a cana como uma alternativa mais estável de produção. "Existe muita demanda, os produto-

Fonte: Conab

res estão cada vez mais interessados em saber tudo sobre a cultura", constata o agrônomo.

O Rio Grande do Sul importa quase todo o álcool combustível que consome, o que faz com que o Estado tenha um dos preços mais altos do País nas bombas dos postos. Além da usina de álcool que já existe no município de Porto Xavier, um outro empreendimento, em São Luiz Gonzaga, pretende produzir álcool, açúcar e energia no Rio Grande do Sul. A empresa deve ter capacidade para processar 2 milhões de toneladas/ano de cana. Estão previstos investimentos de R$ 250 milhões e a geração de dois mil empregos.

Diversificação é um dos atrativos — Até o ano passado, a área cultivada com cana-de-açúcar em Goiás chegava a cerca de 200 mil hectares. Entre o crescimento previsto para este ano e para a próxima safra, a estimativa é de que essa área dobre para 400 mil hectares, abrangendo 13 projetos de usinas, detalha o economista Pedro Ferreira Arantes, assessor da Federação da Agricultura de Goiás (Faeg). "As novas lavouras estão bastante concentradas no sul do Estado, ocupando antigos plantios de soja e algodão, culturas que no momento são menos rentáveis em comparação com a cana", acrescenta. A maior parte desses novos canaviais ocupa áreas arrendadas. Com a cultura valorizada, a terra chega a valer entre 12 e 20 sacas de soja por hectare. Quando o arrendamento é para a lavoura de soja, o preço fica entre 7 e 8 sacas por hectare.

O Estado de Goiás tem 4,2 milhões de hectares de área plantada com diferentes culturas. Outros 15 milhões de hectares são preenchidos com pastagens sub-utilizadas, onde a cana pode ser introduzida, aponta Arantes.

Na Bahia, produtores da Região Oeste, tradicional em grãos, estão dedicando uma atenção especial para a cana. Experiências realizadas em Luis Eduardo Magalhães resultaram em produtividades de até 160 toneladas por hectare em áreas irrigadas. Em outra análise, uma lavoura de segundo corte no sequeiro apresentou rendimento de 120 toneladas por hectare. "Já percebemos que o potencial é excelente na região, que até 2010 deve abrigar cerca de 100 mil hectares com cana", projeta Mário Josino Meirelles, diretor executivo da Fundação de Apoio à Pesquisa e Desenvolvimento do Oeste Baiano (Fundação BA). A maioria dos agricultores que tem intenção de investir na cultura está deixando de plantar soja, conta o dirigente. "Os produtores estão entusiasmados com os custos e os ganhos da cana. Vivemos a pior crise dos últimos 40 anos e, por isso, precisamos diversificar", avalia Meirelles.

Meirelles: "Já percebemos que o potencial é excelente na região", afirma, referindo-se ao Oeste da Bahia

Os produtores do Mato Grosso do Sul vêm pensando de maneira parecida. No Estado que detém o maior rebanho bovino do País, com 24,5 milhões de cabeças, tem sido comum a substituição de áreas de pecuária ou de lavouras de soja e milho por canaviais. Atualmente, nove usinas estão em funcionamento em oito municípios sul-mato-grossenses. Essas empresas são responsáveis pela geração de mais de 15 mil empregos diretos. "A previsão é de que outras duas novas usinas comecem a funcionar ainda esse ano, com um investimento de R$ 421,3 milhões", ressalta João Cavalléro, secretário de Produção e Turismo do Estado (Seprotur).

Ele lembra que para as indústrias que pretendem se instalar no Mato Grosso do Sul, o governo do Estado oferece incentivos através do MS Empreendedor, programa que, entre outras vantagens, concede tratamento tributário diferenciado aos investidores. "Outros 32 novos empreendimentos estão em andamento junto ao Conselho de Desenvolvimento Industrial. O investimento é superior a R$ 5,2 bilhões com a oferta de 45.638 empregos em 22 municípios", enumera o secretário. A área cultivada com cana no Mato Grosso do Sul na safra 2006/2007 é estimada em 159,3 mil hectares. No ano passado, a exportação de açúcar foi equivalente a US$ 31,89 milhões. ■

Área de cana no País deverá saltar de 6,6 milhões de hectares para 12,2 milhões de hectares na safra 2015/2016

Para viver uma NOVA ERA

O Plano Agrícola e Pecuário da nova safra promoveu uma série de novidades para o seguro rural, a começar pela ampliação da cobertura para todas as culturas com produtos aprovados pela Superintendência de Seguros Privados. Outra medida foi o aumento dos porcentuais de cobertura da subvenção

José Almeida Prado

Considerado um dos mais importantes instrumentos de política agrícola da atualidade, o seguro rural ganha novo impulso nesta safra, conquista credibilidade e deve viver um período de expansão no Brasil. O modelo vigente, estimulado por medidas governamentais, ainda necessita de uma série de ajustes, segundo especialistas e representantes dos produtores. Mas já contribui para tornar o agricultor menos vulnerável às adversidades climáticas que nos últimos dois anos provocaram perdas substanciais na cadeia produtiva. O Plano Agrícola e Pecuário 2006/2007 trouxe uma série de alterações para o seguro rural em relação à safra anterior.

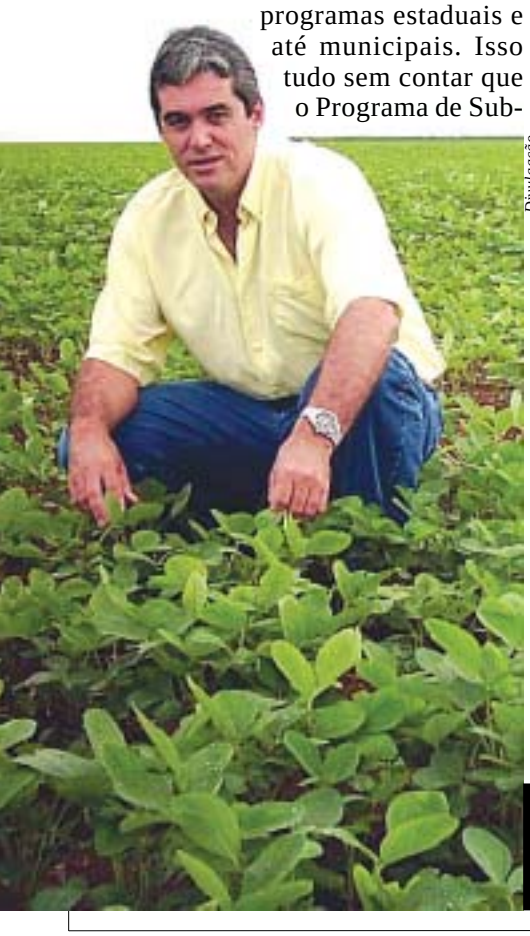
Uma das principais mudanças foi a ampliação da cobertura para todas as culturas com produtos aprovados pela Superintendência de Seguros Privados. Em 2005, apenas oito culturas foram beneficiadas. Outras medidas foram o aumento dos porcentuais de cobertura da subvenção; ampliação dos limites financeiros, passando de R$ 7 mil para culturas temporárias e de R$ 12 mil para culturais anuais para o li-

A Granja

mite único de R$ 32 mil, além da inclusão das modalidades de seguro pecuário, de florestas e aqüícola.

O teto anual da subvenção para o produtor diversificado, que antes era de R$ 26 mil, foi elevado para R$ 192 mil. Os maiores porcentuais de subsídios do prêmio são de 60% para o feijão, para o milho segunda safra e ao trigo. Arroz, milho, algodão, soja, aveia, sorgo e triticale, o subsídio é de 50%. Para as culturas de maçã e uva, 40%; e para o abacaxi, alface, alho, amendoim, batata, cana-de-açúcar, cenoura, repolho, café, laranja, pêra e pêssego, 30%. Já o subsídio para a pecuária, floresta e aqüicultura é de 30%. Com a subvenção de parte do custo da contratação do seguro – o prêmio a ser pago pelos agricultores – o governo busca o equilíbrio entre o valor que o produtor pode pagar e o que a seguradora considera viável economicamente para operar no ramo.

Pelas novas regras, há a possibilidade da subvenção federal ser complementada por subvenções de programas estaduais e até municipais. Isso tudo sem contar que o Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural aprovou recursos de R$ 61 milhões para pagamento de subvenções em 2006. Outra alteração na sistemática do seguro rural, estabelecida no Programa de Subvenção ao Prêmio, estabelece a elevação em 15% do limite de crédito rural com recursos obrigatórios, aprovada pelo Conselho Monetário Nacional em junho. "As mudanças têm como objetivo a diversificação e a universalização da oferta e da demanda por seguro, princípios básicos da atividade securitária", diz a agrônoma Andressa Beig Jordão, coordenadora geral de seguro rural, substituta do Departamento de Gestão de Risco Rural (Deger), da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura (Mapa).



Divulgação

Para Ottoni Prado, da Aprosoja, o seguro não pode ser obrigatório ao produtor, pois representa aumento do custo de produção

Inclusão — Atualmente as contratações de seguro no Brasil estão concentradas nas regiões Sul e Sudeste. O governo federal espera que as alterações permitam a incorporação ao sistema securitário do maior número possível de produtores rurais, principalmente daqueles que operam na região Centro-Oeste e nas fronteiras agrícolas do Norte e do Nordeste.

Segundo Andressa Jordão, o governo também atua em outras áreas para estimular o crescimento do setor: na abertura do mercado de resseguros no País, cujo projeto está em tramitação no Congresso Nacional, e na criação do fundo de catástrofe para o setor agrícola, que deverá eliminar inúmeros obstáculos que hoje impedem o desenvolvimento desse tipo de operação no Brasil. A agrônoma do Deger comenta que há alguns entraves para que a cultura do seguro se desenvolva a contento. "Ainda falta capacitação dos peritos para fazer a regulação do sinistro, entre outros aspectos que precisam ser melhorados, mas o governo está incentivando, o programa todo é um instrumento de política agrícola que tende a evoluir", declara.

Vinculação — Uma novidade para a safra 2006/2007 diz respeito à obrigatoriedade do seguro agrícola na contratação do custeio. O governo federal irá bancar metade do valor do prêmio. A seguradora levará em conta os riscos de ocorrência de sinistros por região, situação que implicará no percentual variável da alíquota do seguro que incidirá sobre o custeio. No caso de um produtor contratar seguro a um custo de R$ 50 mil, por exemplo, o governo paga R$ 25 mil e o produtor a outra metade. A parte assumida pelo agricultor ainda pode ser financiada a juros de 8,75% ao ano. Por outro lado, a subvenção à apólice está limitada a R$ 32 mil por produtor. Em caso de sinistro, a cobertura atinge até 70% da produção perdida.

O custeio vinculado ao uso do seguro causou alguma celeuma entre os produtores. Para o presidente da Associação dos Produtores de Soja do Mato Grosso (Aprosoja), Rui Ottoni Prado, o seguro não pode ser obrigatório porque representa um aumento no custo de produção. Segundo ele, é o produtor quem tem de decidir se vai utilizar o seguro ou não. "Temos que ver o custo-benefício desta ferramenta, antiga no mundo, porém nova em Mato Grosso", disse Prado. "Se o produtor quiser ter mais este custo porque acredita que é necessário, em função da região em que ele se encontra, ótimo! É uma ferramenta importante.

Mas, para o produtor que não está em uma área de risco e trabalha com alta produtividade e o seguro prevê uma produtividade baixa, isso é questionável", explica.

Flávio Turra, gerente técnico e econômico da Organização das Cooperativas do Paraná (Ocepar), faz uma crítica mais amena. "O que imaginamos é que o seguro rural não pode ficar apenas vinculado ao custeio, ao seguro para o banco. Nosso objetivo é o seguro da produção", afirma. Mas ele não é contrário à obrigação do custeio vinculado ao uso do seguro. "A partir do momen-

to em que se trabalha em uma linha de obrigatoriedade de adesão ao seguro, a seguradora tem condições de estabelecer um prêmio mais baixo para o produtor, porque na média o risco acaba diluído", considera. "Temos de evoluir ainda: há problemas, dificuldades, mas o que foi feito é um passo."

Interrupção — Wadyr Cury, diretor técnico da Companhia de Seguros Aliança Brasil e presidente da comissão de seguros rurais da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fenaseg) argumenta que o seguro rural nunca teve tradição no Brasil. Embora o Brasil tenha uma das agriculturas mais competitivas do mundo, era um dos únicos países agrícolas de expressão que não contava com esse mecanismo efetivamente. "A Companhia Nacional Agrícola, na década de 50, vinha tentando esse modelo, mas o seguro agrícola ficou por décadas abandonado", lembra Cury.

Até bem recentemente, de acordo com Cury, apenas uma empresa, a Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosesp) tinha uma política estadual para o seguro agrícola. Mas a Cosesp não opera mais nesse segmento. "Somente agora, na década de 2000, é que tudo teve um reinício. Esperamos que essas medidas venham, de fato, interessar o segmento como um todo, para perpetuar esse negócio, que considero muito importante."

Segundo o diretor técnico da Fenaseg, o fato de existirem poucas companhias operando na área do segmento agrícola é uma característica global. "No mercado norte-americano, que tem mais de 500 seguradoras, apenas 16 companhias trabalham com o produto, sendo que duas delas detém 55% do mercado", informa. "Trata-se de um mercado muito focado pela própria natureza do risco, que só trabalha com catástrofes. Quando há uma safra boa, por exemplo, com evento climático adequado, há uma freqüência de sinistro de 4,5% a 5%. Já quando há uma catástrofe, sobe para 45%, 50%. Isso traz uma dinâmica no sinistro da operação do negócio muito complexo."

Divulgação

Pelo Plano Agrícola e Pecuário 2006/2007, a subvenção ao prêmio da soja bancado pelo governo agora é de 50%

Cálculos — Os produtores rurais perderam, nos últimos dois anos, 26,5 milhões de toneladas de produção por problemas climáticos. Caso essa produção estivesse protegida com seguro rural, eles teriam sido indenizados em R$ 10,3 bilhões e recuperariam 57,2% da perda de renda. A estimativa é do economista e assessor técnico da Comissão Nacional de Seguro Rural da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Getúlio Pernambuco.

Segundo ele, a aprovação da subvenção ao seguro rural nasceu da constatação de que a ausência desse instrumento é uma das causas do endividamento rural. "No Brasil, por falta de seguro rural, a perda de produção por problemas climáticos e ataque de doenças e pragas é integralmente absorvido pelos produtores", afirma. "A única política mitigadora da perda de produção é a prorrogação dos financiamentos rurais e, mesmo nesse caso, como ocorreu em 2005, há muito custo de negociação e de mobilização dos produtores, como foi o 'tratoraço' ocorrido em agosto/2005, em Brasília, e a mobilização dos produtores nos municípios produtores no primeiro semestre de 2006."

Nesse caso, conforme Pernambuco, a dívida bancária de uma safra é simplesmente acumulada para a outra. "Como se sabe, a baixa ren-

Divulgação

Pinheiro, da Fetag/RS: "Se a agricultura familiar do Rio Grande do Sul é a menos inadimplente, é porque o seguro cobriu as perdas"

tabilidade da atividade rural impede, na maioria das vezes, que uma única safra pague a conta do custeio de duas ou mais. É nesse momento que se inicia o endividamento. Com o seguro rural, o produtor é indenizado pela perda da produção, obtendo os recursos necessários para quitar o financiamento de custeio e impedindo o endividamento causado por frustração de safra."

Pernambuco afirma que apesar das medidas do governo, muito trabalho ainda precisa ser feito para atrair um maior número de seguradoras para o setor.

Para ele, o primeiro passo é transformar o Fundo de Estabilidade do Seguro Rural em Fundo de Catástrofe, eliminando a possibilidade de contingenciamento dos recursos para a cobertura de riscos catastróficos. "O outro é substituir o atual portfólio de títulos com prazo de até 25 anos para papéis de curto prazo e maior liquidez. O terceiro passo é resolver as fontes para alimentar esse Fundo."

Perdas seguradas no RS — O seguro rural foi fundamental para a agricultura gaúcha, fustigada pela seca em 2004/2005. Segundo Ezídio Pinheiro, presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul (Fetag), o instrumento desempenhou um papel muito importante, embora implantado com algumas falhas. "Além de cobrir até 100% dos financiamentos bancários, deu um líquido para o agricultor, dependendo do valor que ele pegou no banco", afirma. "Se hoje a agricultura familiar no Rio Grande do Sul é a menos inadimplente, é porque o seguro cobriu as perdas e deu um bônus em dinheiro."

Pinheiro comenta que o prejuízo foi muito grande, próximo a R$ 400 milhões. "Com a crise, o Estado quase foi à falência. Temos prefeituras que têm 95% de sua arrecadação vinda da agricultura. Creio que mais de 200 mil famílias foram beneficiadas pelo seguro rural e quem não se enquadrou ficou com endividamento muito grande". ■

Chuva e estiagem causam 92% das perdas

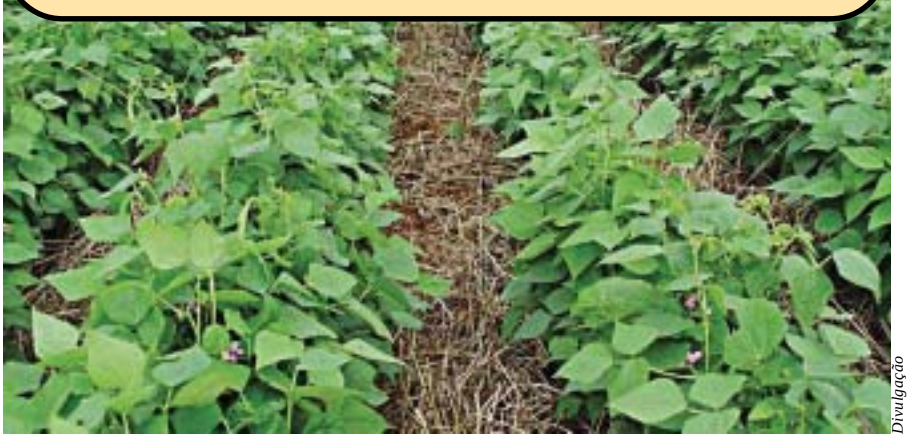
Historicamente, não chegava a 1% o volume da safra brasileira protegida pelo seguro rural, enquanto nos Estados Unidos 75% da safra americana é segurada. Este ano, segundo estima Wadyr Cury, da Fenaseg, o número será bem mais expressivo. "Acredito que vamos sair de menos de 1% para 5% de todo o programa da agricultura", prevê. "Se olharmos para a soja e o milho, já podemos elevar esse número a quase 70% sendo segurados nos Estados onde os seguros estão sendo oferecidos".

Cury diz que 92% dos sinistros na agricultura são causados por chuva em excesso ou seca. "Água e sol são bem-vindos na agricultura só que com a quantidade certa e hora certa. Nesse sentido o País tem um dos melhores instrumentos do mundo: o modelo de zoneamento agrícola brasileiro, que estabelece as faixas de zoneamento dos municípios, os dias que se pode plantar para tentar seguir o ciclo da vegetação, tendo assim a água e o sol na quantidade certa e no momento certo", comenta. "É obrigatório ao produtor rural que toma crédito rural obedecer ao sistema de zoneamento agrícola, as recomendações técnicas. E a seguradora acompanha pois é um instrumento de mitigação de risco."

Para Cury a evolução do seguro no Brasil passa por uma questão cultural. "A renda per capita do seguro no Brasil é menor que a do Chile. Não vejo seguro como um custo, vejo como proteção". Ele diz que há um erro no conceito de seguro. "As pessoas falam em transferir os riscos para a seguradora; isso não existe. Não há transferência de riscos e sim das conseqüências. Se fosse transferir o risco para a seguradora, ia chover ou fazer sol na seguradora, a lavoura dele estaria protegida."

O presidente da Comissão de Seguros Rurais da Fenaseg diz que um seguro consistente é algo que possa ser estabelecido a médio e longo prazo, para que o agricultor saiba que pode contar com aquela proteção. "As seguradoras, por sua vez, tendo um mercado consolidado vão investir na qualificação de profissionais, em sistemas e poderão se desenvolver. O ressegurador poderá ter um ano de perdas nos negócios, mas sabe que num prazo médio vai recuperar. Nos Estados Unidos, para a companhia operar, o contrato mínimo que ela faz com o governo é de 5 anos".

Cury afirma que o seguro é hoje um dos mais importantes instrumentos para a agricultura nacional. "O agricultor, ao comprar uma caminhonete, não sai da agência sem o seguro. O carro ele conhece, não tem riscos catastróficos, ele pode ter controle sobre os eventos, colocá-lo na garagem, enfim, tomar várias atitudes diárias para mitigar os riscos. E qual atitude ele toma para mitigar os riscos agrícolas, se 92% depende de chuva, excesso de chuva ou excesso de sol? É uma questão de consciência."



Divulgação

ANÚNCIO

Vida LONGA ao fumo

Texto e fotos: Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

O Brasil é o segundo maior produtor e principal exportador de uma cultura que é o sustento de mais de 180 mil famílias agricultoras. O fumo propicia uma alta renda em relação à área de cultivo, mas passa por um momento de dificuldades, restrições e ameaças. Porém, ninguém consegue imaginar o fim da atividade cuja cadeia dá trabalho a 2,4 milhões de pessoas

Entre os muitos "sinônimos" que a agricultura familiar poderia ganhar um dos mais apropriados seria fumicultura. A atividade é quase predominantemente praticada no Brasil em mini e pequenos empreendimentos. Mais precisamente, 83,5% da área destinada ao fumo no Sul do Brasil (onde se concentra 96% da produção nacional) está assentada em propriedades com menos de 20 hectares, cultivados por exatas 114.764 famílias. A média é de 2,1 hectares por família. Afinal, o fumo é uma das culturas que propicia a mais alta renda por área – ao lado de horticultura e fruticultura. Uma pesquisa apontou que 100% das famílias fumicultoras possuem TV e rádio, 98,5% geladeira, e quase dois terços mantêm carro e telefone. Imagina-se se todas as famílias do campo tivessem este padrão de vida... O fumo é renda, poder aquisitivo, trabalho recompensado, algo não muito corriqueiro na agricultura, sobretudo na familiar.

Mas o setor como um todo vem passando por um momento de dificuldades e ajustes, inclusive com redução de área, além de enfrentar tempos ameaçadores, visto que cada vez são maiores as pressões e restrições internacionais ao tabaco. O Brasil exporta 85% de sua produção anual de 770 mil toneladas (de 2005) e, portanto, o atual câmbio não tem sido nada favorável. Além disso, o clima da última safra foi particularmente nocivo à produção, e a qualidade da folha colhida esteve muito aquém das exigências das empresas. Desta forma, a classificação do produto penalizou o produtor. Já no horizonte, a Convenção Quadro para o Controle do Tabaco, acertada por mais de uma centena de países e ratificada pelo Brasil, pede o fim da atividade no longo prazo. No entanto, alheio a problemas circunstanciais (passageiros) ou intimidações futuras, a fumicultura segue como uma atividade abençoada por milhares de famílias agricultoras. Sobretudo pelo sistema de integração, pelo qual a indústria garante a aquisição da safra a um preço acertado previamente.

Como é o caso de Luiz Roberto Gehring, que cultiva três hectares (50 mil pés) em Rio Pardo/RS. Na pequena área (um hectare é dele e dois do pai) ele obtém uma renda líquida anual (descontado-se os custos) de pelo menos R$ 26 mil (mais de R$ 2 mil por mês, em média). Gehring cultiva fumo há cerca de uma década, e assegura: "Por enquanto não inventaram outra com renda maior. Não dá para reclamar". Ele até admite que cultivos de hortaliças podem gerar lucratividade maior na mesma área, mas o problema é ter a garantia da comercialização. "Entrar no mercado é muito difícil", argumenta. Além disso, o agricultor comenta que na região muitos apostaram na piscicultura, mas a adesão em massa gerou um excesso de produção que derrubou o preço. "Todo mundo começou a produzir e o preço do peixe foi lá embaixo".

Os Gehring assim como outras milhares de famílias que vivem do fumo se beneficiam do sistema de integração, pelo qual a empresa fica com toda a safra e ainda oferece a assistência técnica e fornece os insumos. O preço é acertado antes do plantio, num acordo entre entidades representantes dos agricultores e da indústria, a partir da análise do custo de produção. A classificação dos fumos (são 48 classes) é determinada por portaria do Ministério da Agricultura. O sistema, iniciado em 1918 pelo português radicado no Brasil Albino Souza Cruz, o fundador da Souza Cruz – uma das maiores indústrias processadoras de fumo do País, tornou-se regra no setor. Inclusive foi imitada por segmentos como suinocultura e avicultura. A integração é um dos fatores responsáveis por tornar o Brasil o segundo maior produtor mundial e primeiro exportador.

O fumo brasileiro tem boa aceitação mundial e o País lidera as exportações desde a década de 1990 por duas razões básicas: qualidade e custo baixo. "Há demanda crescente para fumo de qualidade", diagnostica o engenheiro agrônomo Elui Krugel, gerente nacional de Produção Agrícola da Souza Cruz. Conforme ele, mão-de-obra, insumos e energia (despendida em estufas) representam 85% do custo para gerar fumo. Os EUA, por exemplo, um importante concorrente, têm custos mais altos, inclusive de impostos sobre a terra, e de uso de químicos contra doenças. "Mas não podemos nos dar conforto", adverte.

A produtividade média brasileira é de 2.000 quilos por hectare, e a meta é chegar a 2.500 quilos, afirma Krugel. "Tem produtor com 4.000 quilos", conta. Os americanos já produzem de 2.300 a 2.500 quilos/hectare. "Podemos facilmente chegar *(a essa produtividade)*", considera.

Safra para ser esquecida — A safra passada foi "uma das piores para os produtores", avalia Marcílio Drescher, presidente da Associação dos Fumicul-

Gehring (com a família, o segundo da dir. para a esq.). Ainda não inventaram outra atividade com renda maior

Schünke, do Sindifumo: produto brasileiro tem muitos anos de mercado internacional pela frente

Krugel, da Souza Cruz: alta qualidade e custo de produção baixo dão competitividade ao fumo brasileiro

Drescher, da Afubra: a última safra foi uma das piores para os produtores em razão do clima adverso

tores do Brasil (Afubra). O clima foi o vilão, a começar pela estiagem, que comprometeu a qualidade, e, por fim, as precipitações de granizo que atingiram nada menos do que 40 mil lavouras (o maior número numa única safra em 50 anos de Afubra). Em síntese, um em cada quatro fumicultores tiveram prejuízo por causa da pedra. Apesar do seguro que é quase generalizado entre os produtores cobrir 100% das perdas, eles teriam obtido uma produção de maior valor agregado comparada à indenização. Já na hora da comercialização, revela o dirigente, as empresas foram tão rigorosas na classificação do fumo (vítima da estiagem), que os agricultores obtiveram uma renda inferior ao ano anterior (em média 20% a menos). Além disso tudo, destaca, o câmbio desfavorável agravou a situação.

Como conseqüência de todas estas circunstâncias, a atual safra deverá encolher para 700 mil toneladas, 70 mil a menos. "Muitos produtores aumentaram além da capacidade", admite Drescher. E com muita produção, não conseguiram dar a atenção que o fumo exige do plantio à estufa ou galpão. Conforme ele, em cinco anos a produção nacional quase dobrou em razão do preço convidativo. "A referência do Brasil é a qualidade", adverte o que faz do Brasil o maior exportador mundial. A área que não será produzida não significa que represente agricultores que abandonaram a atividade, mas sim de reduções individualizadas. As próprias empresas induziram a diminuição, para que a qualidade fosse a prioridade, não o volume. Para se ter uma idéia do rigor da classificação, o fumo de primeira classe (BO1), que representou 73% da safra de 2004, despencou para 14,9% em 2005.

O dólar valorizado também é apontado pelo presidente do Sindicato da Indústria do Fumo (Sindifumo), Iro Schünke, como um complicador das duas últimas safras. Além disso, como as duas últimas safras forneceram fumo de qualidade inferior, as empresas foram obrigadas a lançar mão de seus estoques de fumo inferior para exportar, justamente um perfil de produto que os concorrentes africanos e a Índia são mais competitivos. O forte do Brasil é o fumo de qualidade, o *flavour*, que dá sabor ao produto. "Nisso o Brasil é competitivo", ressalta. Como conseqüência, para a safra 2006 as empresas impuseram redução de área de 15%, o que deverá, segundo ele, eliminar 6,5% dos fumicultores. A base das empresas filiadas ao Sindifumo é formada por 185 mil agricultores, ante 197 mil do ano passado. O critério de seleção foi o de aptidão para gerar produto de qualidade.

Para este ano a estimativa do Sindifumo é que 550 mil toneladas de fumo deixem o País, 60 mil a menos que no ano passado. Porém, a receita deverá se manter em US$ 1,7 bilhão, visto a melhor remuneração paga pelos clientes. E a tendência de compra do mercado internacional para os próximos anos é positiva, avalia Schünke, uma vez que pesquisas apontam que o consumo global de cigarro deverá se manter estável "ou até aumentar um pouco" até 2015.

O Brasil atende a União Européia (42% das vendas), Ásia e Japão (22%), América do Norte (14%) e Leste Europeu (12%). "Se a projeção (de consumo) estiver certa, haverá para o fumo brasileiro muitos anos pela frente", prevê. Inclusive, ele diz que o Brasil poderá aumentar a sua área daqui a umas duas safras, recuperando os hectares perdidos atualmente.

A força do contrabando — A ratificação pelo Brasil na Convenção Quadro para o Controle do Tabaco por enquanto não parece preocupar a indústria do fumo. "Não afetou em nada", garante o dirigente. Segundo ele, o acordo "não fala em substituição do fumo, mas em diversificação da propriedade para complementação de renda do agricultor". "Enquanto houver demanda, o fumo será produzido", avalia. O que preocupa mesmo a indústria fumageira é o contrabando e a falsificação do cigarro, um "negócio" dono de uma fatia de 30% dos cigarros comercializados no Brasil. "Até o governo perde muito com isso", avalia Schünke. Mas os governos ganham muito mesmo é com a alta carga tributária que incide sobre a cadeia do fumo, a segunda maior do mundo. Os impostos representam 70% do faturamento do negócio-fumo. Ou seja, de uma carteira de 20 cigarros, a taxação faz com que o valor de 14 fique com os governos.

Uma vida dedicada ao fumo. Mas com ótimo retorno

O casal Arnildo e Lourdes Gassen (foto) deve tudo ao fumo. Todo o patrimônio e uma vida digna no distrito de Rincão Del Rey, município de Rio Pardo/RS, foi obtido na produção de fumo. Ele está na atividade há cerca de 30 anos. A dedicação começou aos 12 anos de idade. "Só faltou eu nascer no meio do fumo...", brinca Gassen, que plantou 69 mil pés em 4,2 hectares na atual safra, pouco mais da metade dos 120 mil pés de 2005 – e bem menos que os 135 mil pés de três anos atrás, seu recorde. A redução é estratégica, para poder dedicar-se mais e assim atender aos requisitos de qualidade do produto. Com a experiência de três décadas na atividade, o pequeno produtor, é convicto: "Para dar dinheiro mesmo, é o fumo". Ultimamente, sobretudo, porque ele adotou há três anos o plantio direto, após uma seca que comprometeu a produtividade. "Eu tinha que ter feito antes", lamenta-se. O plantio direto aliviou os efeitos da estiagem.

Na safra passada, Gassen comercializou a safra por R$ 49 mil (700 arrobas a R$ 70 cada), dos quais R$ 20 mil foram custos – R$ 11 mil apenas em mão-de-obra contratada. Portanto, o agricultor embolsou R$ 29 mil. "O teu lucro é a qualidade", adverte. "Tem que valorizar cada real...", ensina, referindo-se à dedicação que o fumo exige, desde trabalhar aos domingos a controlar o fogo das estufas na madrugada.

"Se não cuidar, perde na qualidade". Mas o empenho pessoal tem retorno. Sete anos atrás ele fez uma reforma significativa na casa. Foram gastos R$ 35 mil, e a esposa teve que se explicar a vizinhos que a família não tinha

ganho na loteria esportiva, não. A "loteria" em questão era o fumo. E há dois anos ele usou a parte frontal da propriedade para construir um prédio comercial (para alugar) de 256 metros quadrados, um investimento de R$ 50 mil.

A família Gassen de Rio Pardo é uma típica família fumicultora: em pequena área e com muito, mas muito trabalho mesmo consegue renda para manter-se no campo com dignidade. Além de sustentar o filho Gabriel, 18 anos, que mora e estuda em Porto Alegre. Por isso, admite que "não entra na cabeça" a proposta de acabar com a produção de fumo. Ele não vê alternativa para manter sua renda e qualidade de vida numa propriedade de apenas 5,5 hectares. "Se fosse plantar milho, não daria para sobreviver. E se todos plantassem verdura, o que iria dar?", questiona. "O fumo tem compra garantida", complementa a esposa. Sem o fumo, avalia Gassen, seria necessário voltar ao padrão de vida de "antigamente": nada de carro, de luz elétrica, de telefone... "Se plantaria apenas para comer", descreve.

Ao mencionar o futuro do fumo, não se pode ignorar um problema grave, que atinge como um todo a agricultura familiar: o êxodo rural de jovens, que não substituem os pais na continuação do empreendimento rural.

Conforme Irineu Berezanski, assessor de Política Agrícola da Federação dos Trabalhadores da Agricultura de Santa Catarina (Fetaesc), em 30% das propriedades agrícolas catarinenses não há ou não haverá substituição do casal quando este deixar as lavouras. "As atividades que exigem muita mão-de-obra como fumo ficam em segundo plano", lembra. "O produtor catarinense está procurando alternativa para substituir a fumicultura". Afinal, justifica, a cultura exige "trabalho pesado", bastante mão-de-obra e dedicação "praticamente o ano todo". De acordo com ele, muitos agricultores têm buscado outras atividades, como leite e cultivos para biodiesel, ou mesmo diminuindo a produção do fumo. Ou ainda agregando valor a suas produções, como industrializar e, inclusive, comercializar por conta própria (sem atravessador) produtos processados (queijos, geléias, embutidos, etc.). ■

EL NIÑO deve influenciar safra de verão

Fenômeno é caracterizado por períodos de chuvas abundantes na região Sul, secas no Nordeste e períodos quentes no Sudeste e no Centro-Oeste. Neste ano o El Niño tem possibilidades de apresentar intensidade de moderada a forte

Paulo Etchichury
Meteorologista – Somar Meteorologia
paulo@met.com.br

Conforme já amplamente divulgado, estamos com um novo episódio do El Niño em fase de formação sobre o Oceano Pacífico. O El Niño é um fenômeno que se caracteriza pelo aquecimento anômalo das águas do Oceano Pacífico equatorial, parte central e leste, e influencia no comportamento do clima em diversas partes do globo. As alterações climáticas provocadas pelo El Niño decorrem do fato de que uma componente do sistema climático da Terra é representada pela interação entre a superfície dos oceanos e a baixa atmosfera adjacente a ele. Os processos de troca de energia e umidade entre eles determinam o comportamento do clima, e as alterações destes processos podem afetar o clima regional e global.

A palavra El Niño, derivada do espanhol, se refere à presença de águas quentes que todos os anos aparecem na costa norte do Peru na época do Natal. Os pescadores do Peru e do Equador deram o nome de Corriente de El Niño a esta presença de águas mais quentes, em referência ao Niño Jesus ou Menino Jesus. Na atualidade, as anomalias do sistema climático que são mundialmente conhecidas como El Niño e La Niña representam uma alteração do sistema oceano-atmosfera no Oceano Pacífico tropical, refletindo suas conseqüências no tempo e no clima de todo o planeta.

No Brasil, o El Niño é caracterizado por períodos de chuvas abundantes no Sul, secas no Nordeste e períodos quentes no Sudeste e no Centro-Oeste. O El Niño deste ano deve apresentar intensidade de moderada a forte e, segundo os principais centros de meteorologia internacionais, deve se prolongar pelo menos até meados de 2007. O último El Niño com essa intensidade forte ocorreu entre o segundo semestre de 2002 e o primeiro semestre de 2003. Portanto, a próxima safra de verão 2006/2007 deve se desenrolar, sobretudo a fase final, sob um padrão atmosférico típico de anos de El Niño, o que significa uma condição de clima diferente da última safra. Sendo assim, a atenção por parte dos agricultores deverá ser redobrada.

Chuvas no Sul — Para a Região Sul do Brasil a presença do El Niño (mesmo em processo de formação) potencializa e deve intensificar as chuvas na segunda metade da primavera. Entre outubro e novembro podem ocorrer alguns episódios de chuvas mais concentrados, porém não há previsão de anomalias extremas e de grandes proporções**,** que podem apenas temporariamente atrapalhar um pouco o processo de plantio. Durante o verão, mesmo com a presença do El Niño, pode se observar uma redução do volume de chuva, pois coincide com o período em que as frentes frias passam a ser mais intensas e permanecem por mais tempo sobre as regiões Sudeste e Centro-Oeste do Brasil. Mas por outro lado, a presença do El Niño diminui o risco de estiagens de longa duração, a exemplo do que foi observado nos últimos verões. Para o final do verão e para o outono de 2007, sobretudo em março e abril, podem ocorrer

episódios de chuvas mais intensas e risco de enchentes e inundações, causadas por episódios de frentes estacionárias.

Sudeste e Centro-Oeste — Para as áreas agrícolas do Sudeste e do Centro-Oeste que têm no verão a sua estação chuvosa**,** o El Niño não influencia diretamente no regime de chuva. Já a primavera é o período de transição e marca o retorno gradual das chuvas. Entre outubro e novembro de 2006, as chuvas são mais regulares no Mato Grosso do Sul, o que beneficia a reposição do déficit hídrico e o plantio das culturas de verão. Condição semelhante se observa em São Paulo, sul de Minas Gerais, Triângulo Mineiro e sul de Goiás, que além das lavouras de cereais beneficiam principalmente as culturas perenes como o café, cana-de-açúcar e laranja. Já em Mato Grosso e no norte de Goiás, em outubro e novembro as chuvas ainda devem ser irregulares, alternando episódios de chuvas (isolados) com períodos secos e quentes, o que inclusive pode provocar problemas temporários e retardamento do período de plantio.

Para dezembro deste ano, janeiro e fevereiro de 2007 há previsão de chuvas dentro da média do período, ou seja, mesmo com a presença do El Niño, não há previsão de grandes anomalias durante o próximo verão sobre o Sudeste e o Centro-Oeste do Brasil. Porém, de forma secundária, a presença do El Niño diminui o risco de estiagem em Mato Grosso do Sul e sul e oeste de São Paulo, que têm o regime de chuvas muito semelhante ao Sul do Brasil. Em anos de El Niño, apenas durante o outono, se observa uma redução das chuvas sobre o norte de Minas Gerais e o Espírito Santo, enquanto representa uma condição favorável e prolonga o período de chuvas sobre o sul e o leste do Estado de São Paulo.

Já o Nordeste é a região mais castigada com a escassez de chuva durante os períodos de El Niño. No entanto, entre os meses de novembro e janeiro, deve ocorrer o período de chuvas do sul da Região, incluindo as principais áreas produtoras de soja, milho, feijão e algodão no sul e oeste da Bahia, sul do Piauí e sul do Maranhão. Para essas regiões a tendência é das chuvas variarem de normal a ligeiramente abaixo das médias e apresentarem uma sensível redução a partir de fevereiro e março, em função da presença do El Niño. Já a parte norte do Nordeste, incluindo o sertão e o agreste nordestino, cujo período de chuvas tem início em fevereiro, a tendência é de chuvas bem abaixo das médias climatológicas, além de uma distribuição espacial e temporal bastante irregular. ■

Para a Região Sul, castigada nas recentes safras pela estiagem, deverá chover com intensidade na segunda metade da primavera

Fotos: Divulgação

Combate às pragas ao NATURAL

Busca por técnicas alternativas aos produtos químicos para o manejo de pragas que apresentem menores riscos para a saúde humana e para o ambiente é uma prioridade

Miguel Borges – Biólogo, Ph.D. em Ecologia Química de Insetos;
Maria Carolina Blassioli Moraes – Química, Doutora em Química Analítica e Instrumental;
Raul Laumann – Biólogo, Doutor em Entomologia e Comportamento de Insetos
Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia

Desde o início da década de 1940, com o aparecimento dos inseticidas sintéticos, as técnicas de controle de pragas têm se baseado principalmente no uso desta ferramenta. Mesmo após a constatação dos efeitos negativos de seu uso indiscriminado e irracional os inseticidas sintéticos continuam sendo a principal ferramenta utilizada no controle de insetos-praga. No Brasil o mercado de defensivos agrícolas movimenta cerca de US$ 2,3 bilhões, sendo que 26,9% do montante correspondem ao uso de inseticidas. Dentro deste contexto a busca por técnicas alternativas para o manejo de pragas que apresentem menores riscos para a saúde humana e para o ambiente é uma prioridade.

Os percevejos são as principais pragas da soja, da floração ao amadurecimento dos grãos

Nas últimas três décadas os avanços científicos e tecnológicos permitiram conhecer e desenvolver o campo da Ecologia Química e sua aplicação para o manejo de pragas.

A Ecologia Química é um ramo da Ecologia que estuda as interações entre organismos vivos mediadas por semioquímicos (sinais químicos), substâncias químicas produzidas por organis- mos que modificam o comportamento de outros seres vivos. Existem dois grandes grupos de semioquímicos: os feromônios, utilizados para comunicação entre indivíduos da mesma espécie, e os aleloquímicos, utilizados na comunicação entre organismos de espécies diferentes.

O estudo destas substâncias, especialmente feromônios sexuais, tem aberto excelentes possibilidades para o seu emprego no manejo de pragas. Vários programas que os utilizam têm sido implementados. Entre suas principais virtudes, os semioquímicos apresentam alta especificidade, ausência de efeitos negativos em inimigos naturais, ausência de efeitos tóxicos e biodegradabilidade. Hoje, no mundo, os feromônios constituem uma ferramenta importante no manejo de pragas. A sua utilização tem diminuído ou mesmo eliminado as aplicações de inseticidas, re-

Fotos: Divulgação

duzindo assim o nível de intoxicações pelos trabalhadores rurais e do teor de resíduos químicos nos produtos agrícolas e nos agroecossistemas. Os semioquímicos podem ser utilizados no manejo de pragas através de técnicas de monitoramento, captura massal em armadilhas, confundimento, associado a inimigos naturais como parasitóides, atração dos insetos pragas para áreas específicas dentro da cultura para aplicação de medidas de controle.

Percevejos da soja — O Brasil é o segundo maior produtor e exportador mundial de soja, participando com 23,8% da produção mundial e 19% do total exportado. No entanto, apesar de toda a tecnologia utilizada na moderna agricultura, algo em torno de 37% do total da produção é perdida a cada ano devido a insetos (13%), patógenos (12%) e as plantas invasoras (12%). Os percevejos são as principais pragas da soja, no estágio reprodutivo, desde a floração e até o amadurecimento dos grãos. Por se alimentarem dos grãos, afetam seriamente seu rendimento e qualidade. Estes insetos ocorrem em um complexo de várias espécies, destacando-se *Euschistus heros*, *Nezara viridula* e *Piezodorus guildinii*. Associadas com estas espécies se encontram outros percevejos considerados pragas secundárias.

No Brasil o mercado de inseticida para a cultura da soja girou na ordem de US$ 112,70 milhões. Atualmente, são utilizados mais de 4,5 milhões de litros de inseticidas químicos por safra para o controle dos percevejos, ao custo aproximado de R$ 20 por hectare. A crescente expansão da cultura da soja nos últimos anos vem preocupando produtores e cientistas de todo o mundo devido à necessidade de novas tecnologias que controlem suas pragas, mas sem o aumento dos custos de produção e com o mínimo impacto ambiental. Assim, o desenvolvimento de uma metodologia mais eficaz e amplamente adotável pelos produtores poderá reduzir a utilização dos inseticidas para o controle dos percevejos.

As armadilhas apresentam o mesmo perfil de captura do pano de batida

Os trabalhos relacionados ao percevejo-verde-da-soja (*Nezara viridula)* foram os primeiros a relatarem a identificação de feromônio sexual de *pentatomídeos fitófagos*. Os estudos complementares sobre o comportamento dessa praga em relação aos semioquímicos da espécie levaram à determinação da estrutura do composto. Estudos com o percevejo-marrom, *Euschistus heros*, resultaram na identificação do feromônio sexual dessa espécie que está presente nas Américas Central e do Sul. A atividade biológica do feromônio dessa espécie foi determinada em laboratório e testada em campo em armadilhas iscadas com o composto sintético.

As armadilhas apresentam o mesmo perfil de captura do pano de batida, sendo inclusive mais eficientes no início do aparecimento do percevejo na cultura, o que é extremamente importante para se antecipar com medidas de controle evitando os danos causados por estas pragas. Testes de campo revelaram que este feromônio também atrai outras espécies de percevejos, como o percevejo-verde-pequeno (*Piezodorus guildinii)*, o que possibilita a manipulação de uma mistura feromonal que possa ser atrativa para mais de uma espécie do complexo de percevejos da soja.

A equipe da Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia se encontra na fase final do desenvolvimento da tecnologia para monitoramento de *Euschistus heros* com feromônios, avaliando dosagens, localização das armadilhas na cultura e períodos de leitura. Outros estudos vêm sendo desenvolvidos pela mesma instituição para a identificação feromonal e condução de testes em laboratório e campo para outras espécies do complexo de percevejos pragas da soja como as espécies *Thyanta perditor, Dichelops melacanthus, Edessa meditabunda* e uma importante praga do arroz, o percevejo *Tibraca limbativentris.* Além de semioquímicos dos adultos de pentatomídeos foi descoberta a presença de compostos específicos a instares imaturos dessas pragas. Essa diferença de composição, na secreção de defesa das fases imaturas, pode liderar uma nova linha de pesquisa em pentatomídeos, os cairomônios, por exemplo.

Novos projetos estão sendo desenvolvidos baseados na intereção tri-trófica – planta/hospedeiro/parasitóide. Um dos projetos envolve o sistema soja, o percevejo-marrom *Euschistus heros* e o seu inimigo natural, o parasitóide de ovos *Telenomus podisi.* Estudos vêm demonstrando que os voláteis liberados pela soja quando danificada pelo percevejo atraem o inimigo natural *Telenomus podisi* agindo, desta forma, como um sinomônio (subs-

VANTAGENS DOS FEROMÔNIOS

- Contribuem para preservar o meio ambiente;
- Detectam focos e indicam o nível de infestação e o seu crescimento;
- Determinam o local e o momento de controle;
- Verificam se o inseto está adquirindo resistência ao inseticida;
- Reduzem os custos para o controle de pragas;
- Diminuem o impacto sobre os predadores;
- Diminuem os resíduos de inseticidas no ambiente e nos alimentos.

tância aleloquímica que beneficia tanto o organismo emissor quanto o receptor). Outros compostos que têm mostrado grande potencial são os componentes de feromônios de alarme de percevejos.

"Maria fedida" — Por exemplo, uma das moléculas presentes no odor desagradável característico dos percevejos, que tem sido responsável pelo nome popular de "maria fedida", é utilizada pelos parasitóides de ovos de percevejos durante a procura de hospedeiros. Experimentos em campo têm mostrado que este composto pode ser utilizado para atrair estes inimigos naturais para áreas tratadas com o composto e que nestas áreas os índices de parasitismo podem ser incrementados, contribuindo assim para incrementar a eficiência dos parasitóides no campo.

Isto abre a perspectiva para o desenvolvimento de novas ferramentas para o controle de pragas, bem como para manipular o comportamento de insetos benéficos com o intuito de minimizar o uso de agrotóxicos e melhorar a qualidade dos alimentos. Como resultado desses trabalhos a Embrapa registrou patente conjunta no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi) para a utilização do feromônio no campo. A continuação do desenvolvimento da tecnologia exigiu a formação de parcerias com a iniciativa privada para a síntese e formulação desses compostos. A partir da disponibilidade de um produto sintético e formulado os produtores poderão contar com o feromônio para o monitoramento de percevejos pragas da soja.

Grande negócio — O desenvolvimento de produtos à base destes compostos abre as seguintes perspectivas para o agronegócio da soja: 1) os semioquímicos sintéticos são patenteáveis, podendo gerar insumos de origem nacional; 2) possuem grande potencial para reduzir os custos de produção, por meio de um sistema de monitoramento de pragas mais eficiente; 3) torna os produtos brasileiros mais competitivos para exportação; 4) beneficia diretamente o consumidor (alimentos mais saudáveis) e o meio-ambiente.

A comercialização de feromônios e atrativos alimentares no mundo corresponde a 30% do mercado de produtos biológicos e é provavelmente o terceiro em importância depois de inseticidas bacterianos e botânicos. Os feromônios são utilizados intensivamente em culturas como algodão, fruteiras, citros, entre outras, cobrindo uma área de mais de 1,5 milhão de hectares. Hoje o mercado potencial mundial da indústria de feromônios, apenas para as técnicas de monitoramento e captura massal, está estimado em mais de US$ 80 milhões. Estimativas indicam que para o ano 2010 gerarão um mercado de aproximadamente US$ 7 bilhões anuais, o que representará 20% do mercado de substâncias químicas utilizadas na agricultura. No Brasil, mesmo com os avanços na área de Ecologia Química e em particular no estudo de feromônios, existem ainda poucos produtos a base de semioquímicos. Esta é uma situação que precisa ser revertida se pretendemos ter uma agricultura competitiva e dotada dos mais recentes avanços tecnológicos. ■

Entre muitas vantagens o manejo diminui os resíduos de inseticida no ambiente e nos alimentos

ISLA APRESENTA SUAS SUPERSEMENTES MELHORADAS

Trabalho e dedicação em busca da melhor semente

A qualidade das sementes de **Cenoura Brasília** melhorada você já conhece. E agora você poderá identificar todos os cultivares melhorados da ISLA através do SELO MAX. Essa é a garantia ISLA que todas as sementes contidas dentro da embalagem passam por um rigoroso processo de melhoramento resultando em sementes com padrão genético superior.

A Cenoura Brasília ISLA, líder nacional de vendas, conta com duas décadas de melhoramento, ou seja, sementes mais resistentes, com mais produtividade e mais adaptadas. Estas mesmas vantagens você pode encontrar na Beterraba Itapuã 202 e Alface Itapuã 401, que passam pelo mesmo processo de melhoramento. Este supertrio não pode faltar na sua lavoura.

TELEVENDAS
0800 709 5873

www.isla.com.br
isla@isla.com.br

ISLA PRO

whip.com.br

CRÉDITO pré-aprovado para aquisição de produtos

Operação conjunta entre a Casa Rural e o banco Santander Banespa proporciona acesso a recursos

Na hora de decidir o quanto vai investir no campo, o produtor rural gaúcho reza não só para que o clima seja favorável, mas também para que os bons ventos tragam melhores preços. Enquanto não há melhoria, o produtor continua sofrendo com os preços altos dos insumos e o baixo preço pago pelo seu produto, que em geral não cobre o valor investido. Para diminuir o impacto causado pela disparidade nos preços de compra e venda, alguns produtores estão diminuindo significativamente a área de cultivo. Neste contexto de dificuldades, o acesso ao crédito, após as últimas crises no setor, passou a ser mais uma preocupação.

Atender a essa necessidade financeira é o que busca a Casa Rural – Centro do Agronegócio, integrante da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), e o banco Santander Banespa. A operação conjunta entre as duas instituições vem proporcionando acesso ao crédito pré-aprovado, com taxa de juros de 8,75% ao ano, para aquisição da linha de produtos disponibilizados pela Casa Rural, que atualmente trabalha em parceria com 28 empresas. O limite de crédito depende de uma análise, que, por exemplo, pode ser avaliada sobre a renda ou pelo volume do insumo a ser aplicado.

Foto Émerson Foguinho

Segundo o gestor da Casa Rural, Eduardo Luzardo da Silva (foto), o objetivo é atender a demanda de muitos agricultores e pecuaristas, que não têm acesso às condições oferecidas pelo Santander. "O que queremos é trazer uma instituição financeira para fazer a liquidação das operações dentro da Casa Rural. E o que isso significa: ao invés do produtor ficar passando pelo processo de aprovação de crédito de cada um desses fornecedores, o banco faz isso e ainda paga à vista estes fornecedores", esclarece.

Ele também ressalta o diferencial da parceria com a instituição financeira para os produtores credenciados na Casa Rural. "Este programa é diferente do que o produtor encontrará nas agências. Com a parceria vamos dar um acesso mais rápido ao crédito, redução nas taxas de conta-corrente e de cartões, ou seja, condições especiais que na rede não estarão disponíveis".

A primeira etapa dessa operação foi desenvolvida como projeto-piloto, durante os meses de setembro e outubro, em nove sindicatos rurais ligados à Farsul e à Casa Rural. A operação foi realizada nas cidades gaúchas de Bagé, Espumoso, Palmeira das Missões, São Gabriel, Candelária, Santo Augusto, Cachoeira do Sul, Soledade e Erechim, de 25 a 27 de outubro. Uma equipe composta por representantes do banco e da Casa Rural, além do presidente do sindicato da cidade, fez a apresentação do projeto para os produtores rurais dessas regiões. Mais informações no site www.casarural.com.br ■

Monitoração de preços

A Casa Rural – Centro do Agronegócio estruturou uma área de Pesquisa de Mercado para Monitoração de Preços Locais e realizou neste segundo semestre o seu primeiro levantamento de preço de insumos no Rio Grande do Sul. O objetivo desta ação é divulgar aos produtores as vantagens econômicas que poderão ser obtidas nas transações com os parceiros fornecedores da Casa Rural. O resultado apontou preços mais baixos de alguns produtos oferecidos em três regiões do Estado.

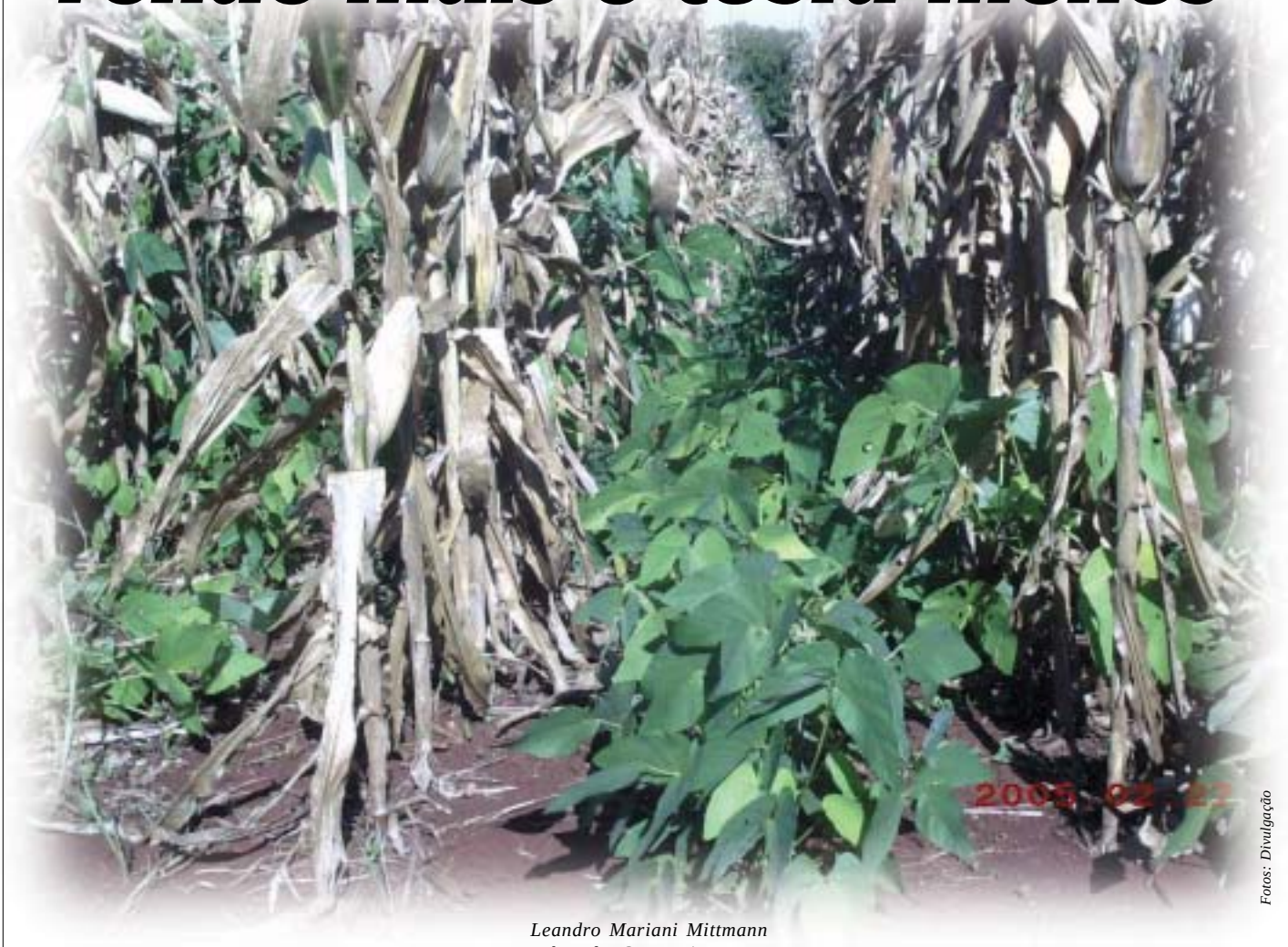
A pesquisa foi feita pelos assessores de marketing da instituição em nove cidades – Bagé, São Gabriel, Cachoeira do Sul, Espumoso, Candelária, Soledade, Santo Augusto, Palmeira das Missões e Erechim, abrangendo as regiões Norte, Centro e Sul do Rio Grande do Sul. As cotações foram realizadas em mais de 20 empresas e revendas de cada cidade.

Um novo parceiro

Em 2006, a Casa Rural aumentou em 107% o número de parceiros fornecedores, procurando atender as necessidades da classe ruralista em se tratando de produtos e serviços. Foi dessa forma que se solidificou a parceria entre a instituição e a montadora de veículos automotores General Motors. A GM estará oferecendo, através da Casa Rural e dos Sindicatos ligados ao Sistema Farsul, condições especiais para os produtores gaúchos, associados à Casa Rural. A união prevê descontos e redução da taxa de juros de financiamento em toda linha de automóveis e utilitários.

ANÚNCIO

Milho ACOMPANHADO, rende mais e custa menos



Fotos: Divulgação

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A necessidade de buscar sempre a racionalização dos custos de produção é uma das poucas certezas na imprevisível agricultura brasileira. Pouco interessa o tamanho do empreendimento ou sua atividade. Se o cultivo é de três ou três mil hectares, de cana ou de cebola. O produtor sempre precisa visualizar no horizonte a meta de redução do desembolso para gerar o seu produto. Com o agricultor familiar não poderia ser diferente. Reduzir custos é uma das razões da pesquisa em desenvolvimento pela Embrapa Agropecuária Oeste, sediada em Dourados/MS, com o consórcio de milho com mucunas (anã, preta, cinza, verde e branca), com feijão guandu, feijão caupi (de corda) e feijão-de-porco. As leguminosas, plantadas em meio ao milharal, fornecem ao solo de 100 a 160 quilos de nitrogênio por ciclo por hectare – uma economia considerável em adubação nitrogenada. Além de proporcionar uma série de outros benefícios agronômicos.

A proposta do estudo conduzido pelo pesquisador Gessi Ceccon atende às demandas da Região Centro-Oeste, ou seja, com estiagem prolongada durante o inverno. O milho é plantado em outubro e colhido em fevereiro, período em que divide espaços com a leguminosa. Quando encerra o ciclo do cereal, o adubo verde está em pleno desenvolvimento, e continua vegetando até produzir sementes, entre julho e agosto. Portanto, o produtor garante a semente para a próxima safra e, eventualmente, uma renda extra com sua comercialização

para terceiros. “O solo fica coberto o ano todo”, lista Ceccon uma das vantagens do consórcio. Além disso, ao consolidar-se, a leguminosa sufoca as invasoras, funcionando como um herbicida natural (e gratuito). “Basta o controle inicial do mato e depois não tem problema com erva daninha”, revela o pesquisador referindo-se ao solo que recebeu o adubo verde. E ele ressalta que o consórcio não provoca nenhuma interferência na produtividade do milho. Mas as vantagens do adubo verde vão além, pois a sua utilização melhora as condições físicas e biológicas do solo. Afinal, a massa verde se decompõe e torna-se matéria orgânica.

Manejo da mucuna — No caso das mucunas verde, preta, cinza e branca, o plantio não pode ser feito ao mesmo tempo do milho, pois estas espécies sobem nas plantas do cereal e não permitem o seu melhor desenvolvimento. Nessa situação, 60 dias após o plantio do milho, faz-se a poda da mucuna consorciada, período em que tradicionalmente seria feito o seu plantio. Ceccon sugere o uso de um equipamento de corte, que pode ser adaptado pelo próprio produtor: um eixo com dois discos, de tração animal. “É uma operação rápida”, comenta. Ou o corte pode ser feito com facão. O importante é que a mucuna que está “atacando” o milho tenha o seu desenvolvimento retardado. E depois da colheita do cereal, o rebrote da leguminosa vai permitir a geração de sementes da mesma forma.

Ceccon: "O solo fica coberto o ano todo. Basta o controle inicial do mato e depois não tem problema com erva daninha"

Ceccon esclarece que existem estudos comprovando que as leguminosas consorciadas incorporam de 100 a 160 quilos de nitrogênio por hectare. O elemento é retirado da atmosfera e introduzido no solo pelas raízes em simbiose com bactérias específicas. Mas o pesquisador lembra que sua pesquisa está em fase inicial, e portanto não gerou resultados quanto à resposta das plantas ao nitrogênio devolvido ao solo no segundo ano de cultivo. A pesquisa pode apontar o volume de fertilizante químico nitrogenado possível de ser economizado apenas em razão do plantio das leguminosas. Ele adverte que em relação ao primeiro plantio, deve-se seguir as recomendações habituais para o milho sobre a adubação, seja a de base ou a de cobertura. O plantio das espécies em consórcio pode ser feito com a matraca (saraquá) na proporção de três sementes por metro linear, exatamente no centro da entrelinha do milho. Ceccon afirma que o sistema de consórcio descrito pode ser aplicado a toda a Região Centro-Oeste, além de São Paulo e até o norte do Paraná.

No caso do Sul, as geadas impedem o completo desenvolvimento das mucunas. Então, pode-se utilizar a ervilhaca ou tremoço. No entanto, é preciso cuidado com o tremoço, que é atacado por doenças, assim como com a ervilhaca, cujas sementes ficam dormentes no solo de um ano para outro e podem ao emergir sufocar o milho. Da mesma forma, no caso da pecuária leiteira, o projeto da Embrapa desenvolve o consórcio de milho com braquiária. “Cada vez que a braquiária atinge a altura de aproximadamente 30 centímetros, ela é cortada, simulando a produção de pasto, e também para não competir com o milho”, descreve Ceccon. “Depois da colheita do milho, a braquiária continua crescendo e servindo de alimento para os animais, principalmente para vacas leiteiras durante o período de outono-inverno, quando falta pasto no campo nativo”. Portanto, mais uma boa alternativa à agricultura familiar. ■

EDUARDO ALMEIDA REIS

Crônica ORGÂNICA

Comprei minha primeira terrinha de um nissei, até hoje meu amigo. No teto da sala de jantar, pintada, a bandeira do Japão. Do lado de fora da pequena casa de adobe, construída pelo pai do nissei, havia um tanque redondo para banhos coletivos, água aquecida a lenha, num cômodo de madeira de 3 x 3 metros. Cômodo fechado, que a região é muito fria. Parece que o nome do tanque é ofurô.

Ali o velho japonês criou a família, plantou um eucaliptal que encontrei com mais de 30 anos e me foi de grande utilidade; plantou castanhal que, se produzisse em novembro, como produzia logo depois do Natal, daria renda mais que razoável. E ainda me fez o favor de deixar belo jabuticabal, 40 árvores adultas, que faziam a felicidade de minha família e de vizinhos escolhidos a dedo.

Junto com as terras, comprei o passe dos cinco empregados, todos ótimos, porque empregado de japonês não brinca em serviço. O exemplo vem de cima: as filhas nisseis do pequeno fazendeiro, moças estudadas e bonitas, trabalhavam com os pais na lavoura. Tem cada morro que vou te contar. Pois muito bem: depois do almoço, cada uma das meninas subia pelas pirambeiras com um saco de adubo às costas.

Naqueles dias pré-orgânicos, era tudo à base de adubo químico e agrotóxicos. E as frituras na banha de porco. Quando aplicados pelo japonês, ou por seus filhos, os venenos vinham na medida certa. O pai só foi autorizado a sair do Japão, emigrando para o Brasil, depois de concluir o segundo grau; seus filhos trabalhavam na roça depois que voltavam da escola, ou aos domingos e feriados. Ah, é verdade: também trabalhavam à noite, antes da escola matinal, carregando os caminhões com frutas e verduras.

Pausa para lembrar ao leitor que o PIB do Japão, em milhões de US$, é de 4.300.858, contra 492.338 do Brasil. O Japão tem 128 milhões de habitantes, contra 186 milhões de brasileiros, e tem 372.819 km^2, contra os 8,5 milhões de quilômetros quadrados de um país grande e bobo.

Toda esta introdução, de inquestionável supimpitude, vem a propósito de um dos empregados herdados, que começou a trabalhar para mim quando só tinha um filho; teve mais onze, nos anos todos em que me serviu lealmente. Analfabeto, é um sujeito inteligentíssimo, com especial aptidão para imitar todo mundo. Montei escola noturna na fazenda sem resultados brilhantes. Depois de acordar às 4h, que o caminhão do leite passava às 6h, era compreensível que os compadres, à noite, estivessem mortos de cansaço.

O compadre-em-chefe, que se formou na escola do nissei, sabia os nomes dos remédios indicados para as diversas frutas e hortaliças, mas a dosagem era feita no olhômetro. Mesmo cavalheiros alfabetizados lêem, com imensa dificuldade, as letrinhas dos vidros de agrotóxicos. O compadre, além de não ler, divulgava mal.

Aurélio, Houaiss e meia dúzia de dicionários que consultei não abonam "divulgar" como enxergar. Prometo pesquisar o assunto com mais calma, porque tenho a certeza de que, na minha roça, entre empregados que ainda utilizavam muitas palavras do português seiscentista, divulgar era sinônimo de enxergar.

Fazendeiro principiante, claro que eu sonhava produzir tudo na terrinha: arroz, feijão, couve, berinjela, horta variada, ovos, queijos, manteiga – a lista era interminável. Por isso, aproveitei os conhecimentos dos compadres, depois de muitos anos trabalhando com japoneses e nisseis: caprichei numa horta que não tinha mais tamanho. Quando colhia alguma coisa, era logo em quantidades ***ceásicas***, neologismo que acabo de inventar para os produtos destinados às centrais de abastecimento.

Por mais que distribuísse os produtos pela vizinhança e pelos porquinhos de ceva, sobravam toneladas, mesmo porque não havia tantos vizinhos e, muitos deles, também plantavam as mesmas coisas. Por fim, curado daquele entusiasmo de principiante, voltei a comprar manteiga, queijos, frutas e legumes nos mercados da cidade.

Antes, porém, recebi a visita de minha mãe, que foi conhecer a fazendinha. Diante de um prato de salada de alface com azeite português – produto caríssimo na década de 70 – a boa senhora exclamou: "Que delícia comer uma salada sem agrotóxicos!"

Tive um acesso de riso que balançou a estrutura da casa de adobe, porque me lembrei das doses cavalares de remédios que o compadre despejava nas folhas da horta e do pomar. Mal ou bem, sobrevivemos até hoje. Naquele tempo, havia começado a histeria dos agrotóxicos, hoje substituída pelo certificado de produto orgânico.

Tudo bem: nada contra. Melhor que o produto orgânico, só mesmo a macrobiótica, que Sérgio Porto definiu assim: "Macrobiótica é um regime alimentar para quem tem 77 anos e quer chegar aos 78". De repente, comendo somente produtos orgânicos, o pessoal chega aos 77. Aí, começa a fazer macrobiótica para chegar aos 78. É pouco para minha família, que gosta de chegar aos 100 comendo banha de porco e os mais variados venenos, respirando a fumaça dos charutos e palheiros, com muita pimenta e um tiquinho de álcool em todas as refeições. Mas tem uma coisa: de álcool, é um tiquinho só. ■

Junto com as terras, comprei o passe dos cinco empregados, todos ótimos, porque empregado de japonês não brinca em serviço. O exemplo vem de cima: as filhas nisseis do pequeno fazendeiro, moças estudadas e bonitas, trabalhavam com os pais na lavoura

ANÚNCIO

Divulgação

ESCASSEZ

Deformações próprias da política econômica que imperou no país durante os anos 90 geraram uma abundância de automóveis movidos a óleo diesel. O resultado disso é um gargalo no qual há escassez séria do combustível em todo o interior, justamente quando devem se intensificar os trabalhos de colheita da safra, momento em que há uma enorme demanda pelo produto. Até aqui, o problema é estrutural, mas a isso se soma o fato de que o governo vem mantendo um preço baixo fictício para o combustível e, como se sabe, o mercado costuma castigar esse tipo de irrealidade. Assim, à escassez, se agregam rumores de mercado negro e forte tendência de sobre-preços em boa parte das zonas produtivas.

TRIGO: riscos concretos

No começo de outubro, o cenário para o cereal era preocupante: sobre um saldo de exportação estimado em 7 milhões de toneladas, os exportadores haviam registrado um volume ao redor de 6,7 milhões de toneladas. Em outros tempos, continuar avançando no registro de mercadoria para venda externa implicaria, aos olhos do governo argentino, risco concreto de desabastecimento e alta dos preços no mercado interno. Por esses argumentos é que os analistas consideram como muito provável um encerramento dos registros no mês de outubro e aconselham o quanto antes o acompanhamento dos preços apresentados pelos mercados futuros. O milho é outro cultivo com colheita restringida pela seca e cuja evolução de preços as autoridades seguem atentamente. Isso porque existem acordos de preços com criadores de frangos e suínos que o governo pretende sustentar. Uma alta significativa na cotação do cereal atentaria contra esses acordos.

Trigo

A partir da primeira semana de outubro, chuvas generalizadas em todas as zonas produtivas do país prometiam pôr fim a uma seca que iniciou no outono e que deixou como saldo perdas milionárias na agricultura e na pecuária nacional. Para o trigo, em vez das 16 milhões de toneladas esperadas em junho, a estimativa agora fica em torno de 13 milhões de toneladas.

Soja

A estimativa é de que a superfície a ser plantada com a oleaginosa volte a crescer, principalmente em função dos prejuízos com o milho e o trigo. O que não foi semeado com estas culturas em conseqüência da seca, será destinado à soja.

Novilho

Os produtores sabem que com um mercado internacional florescente poderiam estar cobrando muito melhor pelas suas vendas de gado em pé. No entanto, os frigoríficos evitam traduzir os valores reais para se protegerem de sanções por parte do governo.

Leite

Os preços ao produtor oscilam entre US$ 0,50 e US$ 0,54 por litro. De acordo com a eficiência empregada no sistema produtivo, os resultados da exploração podem ser muito variáveis, sendo ainda mais satisfatórios para aqueles produtores que trabalham com as melhores técnicas.

Tecnologia de EXPORTAÇÃO

O governo do Cazaquistão solicitou ao Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária (INTA) um estudo sobre as alternativas para melhorar o potencial agrícola do país. Técnicos do órgão oficial argentino viajaram ao Cazaquistão e revelaram as condições da sua agricultura e pecuária. Uma das impressões da pesquisa é a grande necessidade de renovação do parque de máquinas agrícolas. Em função disso, os fabricantes nacionais já foram informados dessa atrativa possibilidade e esperam uma definição das autoridades do Cazaquistão. De qualquer forma, muitos dos empresários estão há alguns meses percorrendo a Europa e parte da Ásia comercializando equipamentos argentinos sem a intervenção do governo. Os negócios são motivados pela alta qualidade do maquinário nacional e pelos preços competitivos em virtude da paridade com o dólar.

A adoção do SPD em áreas DEGRADADAS

A.Ramalho Filho e J.R.Macedo/Embrapa Solos

O processo de degradação do solo é contínuo à medida em que ele gradativamente perde a capacidade de reagir à sua exploração inadequada. Inicialmente começa perdendo a fertilidade, seja devido ao processo erosivo, que remove o horizonte superficial do solo em função do preparo inadequado (revolvimento excessivo por aração e gradagem, principalmente se for no sentido de morro abaixo), seja pela remoção contínua de seus nutrientes. E, consequentemente, pela perda de sua capacidade para produzir matéria vegetal para deixar resíduo na superfície do solo, que é gradativamente incorporado para formar a matéria orgânica do solo.

Com a perda da sua fertilidade natural e a queda da produção de massa verde para cobertura do solo, há a compactação do mesmo, que impede a infiltração da água e o pleno desenvolvimento das raízes. Nesse estágio de degradação o produtor já verifica que a adição de insumos agrícolas já não mantém sua mesma produtividade para a atividade agrícola. O produtor precisa gastar mais recursos financeiros na compra dos insumos (corretivos e adubos) e necessita de maquinário de maior potência para descompactar o solo.

Finalmente, a degradação se acentua e o processo erosivo se faz presente desde a forma mais imperceptível que é a erosão laminar até erosão em sulcos, caminhando para a formação de ravinas e voçorocas. Para pastagem, normalmente de gramíneas – com excesso de invasoras, falta de cobertura, com touceiras, sulcos de erosão, existem processos que permitem a sua recuperação e depois a implantação de culturas temporárias. Contudo, se o solo estiver degradado em uma fase extrema como esta, em que as terras estão no seu mais baixo grau de resistência, a sua recuperação se torna cara e pouco eficiente. Somente com técnicas específicas, com a devida orientação técnica haverá a possibilidade de reintegração dessas áreas ao sistema produtivo.

Pastagens degradadas — Para o sucesso da introdução do Sistema de Plantio Direto (SPD) torna-se fundamental adotar os princípios básicos desta forma revolucionária de manejo do solo. Portanto, devem ser atendidas as exigências mínimas para que

Fotos: Divulgação

Para solo com erosão a adoção do SPD diretamente em terras com pastos degradados, em princípio, não deve ser recomendado

Para as incertezas do tempo, a certeza da qualidade AGRIMEC.

Plaina Niveladora Multilâminas 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.

Taipadeira Base Larga

Para taipas suaves e sem leveiros. Rolo com perfil alongado e arredondado que permite a passagem do trator e da plantadeira, sem prejuízos ao plantio.

Bomba Centrífuga

Indicada para irrigação por inundação em lavouras de arroz, para esgotar ou encher açudes, drenagem de banhados, transferência de grandes volumes d'água.

AGRIMEC

Distrito Industrial - Santa Maria-RS. F: (55) 3222.7710

agrimec@terra.com.br / www.agrimec.com.br

sua eficácia possa estar assegurada. As exigências mínimas passam pela minimização do revolvimento do solo, pela geração e incremento da biodiversidade obtida com a rotação de culturas, que pode incluir culturas específicas para formação de cobertura morta, ou com a integração de lavoura-pecuária, e pela manutenção do solo permanentemente coberto com palhada ou cobertura morta (depósito de restos vegetais das culturas anteriores). Os pesquisadores afirmam que o produtor deve observar que o SPD assenta-se sobre três pilares: mínimo revolvimento do solo, cobertura permanente do solo e rotação de culturas.

Com base no atual estado-da-arte, para solo degradado – com ravinas, cupinzeiros, compactação profunda – a adoção do SPD diretamente em terras com pastos degradados, em princípio não deve ser recomendada. Considerando que o SPD pressupõe o solo protegido por cobertura com restos vegetais. Porém, deve-se atentar para a questão do grau de degradação em que se encontra o solo, conforme foi discutido no item anterior. Diversos trabalhos desenvolvidos (Blevins & Frye, 1993, Martins e Bahia, 1998, Silva, 1998) confirmam que o plantio direto, em função do mínimo revolvimento do solo, do aumento da sua cobertura e da interceptação do escoamento superficial da água atua reduzindo a perda de solo, aumentando o armazenamento de água e utilizando de forma diferenciada a fertilidade do solo.

Caso o produtor, após avaliar o grau de degradação do solo da sua propriedade, ainda prefira adotar o SPD de forma direta com o plantio de grãos numa pastagem degradada, ele deve ter em mente que precisa reconstruir a fertilidade (química e física do solo) num processo contínuo e de médio prazo.

PD em pastagens degradadas, passo a passo — Primeiro vedar o pasto para evitar o pastoreio do gado na pastagem, com a imediata introdução de cultura de cobertura no sistema com gramínea, em geral a braquiária, no início da estação chuvosa, permitindo assim o aumento da produção de matéria verde para, em seguida, proceder o dessecamento desta. Com este procedimento, haverá produção de palhada para a cobertura do solo.

A segunda providência deve ser a de possibilitar o aumento da umidade do solo por meio do aumento da taxa de infiltração do solo. Estudos comprovam que a resistência do solo (grau de dureza e compactação) está relacionada ao conteúdo de água no solo, que interfere no enraizamento das culturas agrícolas, e o aumento da atividade biológica, principalmente de minhocas, reduzem gradativamente a compactação. Neste caso, o plantio da cultura de grãos deve ser feito seguindo as curvas de nível, com uma cultura mais rústica e resistente como o milho, o milheto e a soja – e, com uma densidade de plantio elevada visando cobrir rapidamente a superfície do solo, produzir maior palhada, diminuir a densidade do solo e compensar a perda de produtividade por planta para ganhar na produtividade por área. Além disso, deve-se implantar um sistema de terraceamento para reduzir o comprimento da vertente e, com isso, reduzir o processo erosivo e permitir que as águas das chuvas se infiltrem no solo. Esta ação deve ser conjunta, ou seja, aumento da densidade de plantio e o terraceamento da área.

A degradação se acentua e o processo erosivo se faz presente desde a forma mais imperceptível que é a erosão laminar até a erosão em sulcos

A reconstrução da fertilidade — Um outro fator de preocupação na introdução do SPD em área degradadas relaciona-se ao manejo da adubação na cultura em questão. Neste caso o produtor deve atentar para a questão da adubação nitrogenada, já que, majoritariamente, o nitrogênio (N) disponível às plantas origina-se da interação dos processos de fertilização e de mineralização – imobilização do N dos resíduos das culturas e do N da matéria orgânica (Sampaio e Salcedo, 1993).

Além disso, no Brasil, alguns

O produtor deve observar que o SPD assenta-se sobre três pilares: mínimo revolvimento do solo, cobertura permanente do solo e rotação de culturas

estudos relatam como principais alterações nas propriedades químicas do solo com a adoção do SPD a tendência de maior acumulação de fósforo, a maior acidificação das camadas de solo mais próximas da superfície e um aumento nos teores de matéria orgânica (Muzilli, 1985). No caso dos solos de Cerrado, um maior armazenamento de água no solo e o aumento dos níveis de matéria orgânica se mostram essenciais no manejo adequado do solo e do papel de destaque desempenhado pela matéria orgânica como principal matriz de cargas e reservatório de nutrientes, principalmente na ciclagem dos macronutrientes: nitrogênio, fósforo, potássio, cálcio, magnésio e enxofre.

Caso o produtor tente reverter o processo de degradação com a implantação direta do SPD, é recomendado dar especial atenção à correção da acidez do solo com a aplicação do calcário associado ao gesso em toda área de plantio. O objetivo é reduzir os efeitos do alumínio tóxico e da deficiência de cálcio e magnésio, assim como contribuir para a revitalização do solo. Os autores recomendam, ainda, a adubação NPK nas linhas de plantio ou nas covas, visando fornecer uma condição favorável ao desenvolvimento de raízes e de massa verde, que deverá ser mantida como cobertura do solo.

Diante do discutido, vale ressaltar que para conseguir maior eficiência na estratégia de adoção do SPD em áreas degradadas, deve-se investir em aumento da densidade de semeio e aumento e/ou parcelamento das doses de adubos nitrogenados e potássicos. É de boa norma, para se conhecer o estado de acidez e deficiência de nutrientes no solo, bem como as dosagens corretas dos corretivos e adubos, proceder amostragem do solo para análise química em laboratórios certificados.

Asseveram, ainda, que todo o sucesso na implantação do SPD vai depender, sobretudo, das mudanças no sistema de manejo do solo, entendendo-se que é necessário investir em conservação de solo e água, incluindo a rotação de culturas na produção de grãos e a construção de terraços. O uso do facão na semeadura é também uma prática recomendada para quebrar a compactação pelo pisoteio de animais. Em qualquer hipótese de implantação do SPD o primeiro passo deve ser dado no sentido de avaliar a aptidão das terras como ferramenta essencial para o planejamento de uso da gleba que se quer utilizar. Este procedimento é a premissa básica da sustentabilidade da atividade agrícola.

Entre os níveis de manejo (nível de tecnologia) normalmente usados na avaliação da aptidão das terras recomenda-se o intermediário (nível B) ou o nível C (mais tecnificado) de acordo com Ramalho Filho e Beek (1995), pois o SPD pressupõe a existência de um mínimo de conhecimento técnico pelo agricultor e de tecnologia. Os níveis tecnológicos são estruturados para avaliar o comportamento do solo em três níveis operacionais diferentes, os quais incluem práticas que estejam ao alcance da maioria dos agricultores. ■

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Fábio Rüberich - fabio@safras.com.br

Preços seguem recuando

O mercado de açúcar e álcool continua operando com perdas, devolvendo parte dos expressivos ganhos acumulados nos últimos meses nesta primeira metade de outubro. Na Bolsa de Mercadorias de Nova York (NYBOT), as cotações, que já haviam caído para os piores níveis em 13 meses, desceram mais um pouco na parcial de outubro, para 11,24 centavos de dólar por libra-peso. No mercado físico interno, os preços do açúcar na região de Ribeirão Preto/SP, depois do pico em fevereiro de R$ 51,74 por saca de 50 quilos, seguiram a tendência de correção baixista em setembro, fechando a primeira quinzena com média de R$ 38,07 por saca/50 kg, uma queda de 26% em relação ao patamar de fevereiro. Os preços do álcool anidro e hidratado também recuaram na parcial de outubro, com o anidro valendo R$ 0,93/litro e o hidratado sem imposto R$ 0,794, contra R$ 0,931/litro e R$ 0,801 em setembro, respectivamente. O setor canavieiro mantém conversações com o Governo Federal, pleiteando aumento na mistura do álcool anidro a gasolina, medida que aumentaria a demanda pelo combustível limpo. E a safra de cana-de-açúcar vai chegando ao fim no Centro-Sul do País. Até o dia 1º de outubro, a moagem de cana da safra 06/07 na região atingiu 292,2 milhões de toneladas, 10,6% acima dos 264,2 milhões de toneladas do mesmo período do ano passado, de acordo com levantamento da União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Unica). Esse resultado corresponde a 79% da cana disponível para colheita e cuja oferta total é de 370,6 milhões de toneladas. Foram produzidos 20,9 milhões de toneladas de açúcar, 19,9% acima dos 17,4 milhões do mesmo período do ano passado, enquanto a produção de álcool total ficou em 12,4 bilhões de litros – 12,3% acima dos 11,01 bilhões do mesmo período da safra 2005/06.

PREÇO DO AÇÚCAR NO INTERIOR DE SÃO PAULO
(R$/em sacas de 50 kg)

abril	50,66
maio	48,32
junho	49,41
julho	50,17
agosto	43,52
setembro	39,05
outubro	38,07

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

Preços apresentam reação

Mercado interno de algodão em pluma chega ao mês de outubro com preços em elevação na maioria das praças de comercialização. As cotações saíram da linha de R$ 1,27 a R$ 1,29 à libra-peso verificada em setembro para R$ 1,32 a R$ 1,33 à libra-peso, cif São Paulo, para pagamento curto (8 dias) na fibra 41-4 (antigo tipo 6), de comprimento 30-32 mm, no início da segunda quinzena de outubro. Os preços estão apresentando suporte em função de um interesse um pouco mais pronunciado de compras por parte da indústria, apesar da situação complicada que o setor têxtil nacional atravessa, em função da concorrência desleal com os produtos importados da China e da baixa disponibilidade de algodão existente no mercado. A safra brasileira é reduzida, com oferta estimada em 948 mil toneladas, volume que não é suficiente para dar conta das 800 mil toneladas de consumo interno e cerca de 390 mil toneladas programadas para exportação. Mesmo com forte redução dos estoques de passagem do País, ainda assim será necessário importar cerca de 100 mil toneladas de algodão para fechar o quadro de abastecimento. Com isso, a paridade de importação vem dando suporte para os preços internos, apesar do câmbio valorizado e dos preços internacionais da pluma estarem em níveis historicamente baixos. O mercado agora tende a monitorar as cotações internacionais e o câmbio para definir os preços internos no período de entressafra que se estende até março/07.

MÉDIA DOS PREÇOS DO ALGODÃO EM PLUMA
(R$/@ CIF São Paulo Pgto. 8 dias)

abril	42,95
maio	41,00
junho	42,81
julho	42,75
agosto	44,14
setembro	42,95
outubro	43,05

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

Preços esboçam reação entre setembro e outubro

Apesar das condições fundamentais – fatores que se referem ao quadro de oferta e demanda – continuarem apontando perdas para os preços internacionais da soja, o mercado brasileiro esboçou reação durante o mês de setembro e a primeira parte de outubro. A elevação das cotações, tanto na Bolsa de Mercadorias de Chicago como no mercado físico do Brasil, esteve mais ligada a fatores técnicos e ao comportamento de outras commodities do que ao cenário de curto prazo. No início de outubro, os preços futuros do trigo dispararam no mercado internacional. Os problemas na safra da Argentina e, principalmente, a quebra na produção australiana em decorrência de problemas climáticos, trouxeram preocupação com o abastecimento mundial. Para se ter uma idéia do enxugamento da oferta, a Austrália, que normalmente colhe cerca de 25 milhões de toneladas, deverá produzir apenas 11 milhões de toneladas, segundo números do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA).

Os ganhos do trigo "contaminaram" todo o mercado futuro de grãos dos Estados Unidos, incluindo o complexo soja. A Bolsa de Chicago continua sendo o grande referencial para o mercado mundial da oleaginosa. E o Brasil também não escapou da reação em cadeia. Os preços subiram, mesmo que discretamente, mas a movimentação seguiu restrita, devido à oferta apertada neste período de entressafra. Os produtores nacionais agora se preocupam mais com o início do plantio da safra nova. Segundo Safras & Mercado, a safra 2006/07 de soja do Brasil deverá totalizar 55,205 milhões de toneladas, praticamente repetindo o total colhido no ano passado, de 55,053 milhões de toneladas. A área a plantar está projetada em 20,647 milhões de hectares, caindo 7% sobre os 22,143 milhões de hectares plantados em 2005/06. O rendimento médio está projetado em 2.674 quilos por hectare, contra 2.490 quilos obtidos no ano passado.

SOJA EM CASCAVEL/PR
(R$/60 kg)

abril	23,84
maio	25,50
junho	26,74
julho	26,69
agosto	26,40
setembro	27,73
outubro	29,63

Em função da manutenção e de até alguma melhora nos indicadores nesses últimos três meses, a área plantada supera em 1% os 20,465 milhões de hectares estimados em julho, quando foi divulgada a intenção de plantio de Safras & Mercado. Este seria o segundo ano seguido de recuo na área de soja no País, depois de seis anos seguidos de intenso crescimento, com transferências diluídas para a cana-de-açúcar, algodão, arroz e pecuária. "A exemplo do que já foi observado em 2005, o predomínio está sendo dos fatores de desestímulo ao cultivo da soja por parte dos produtores brasileiros, dos quais podemos destacar preços internos mais baixos em 2006 sobre 2005, combinando cotações menores no mercado de futuros da Bolsa de Mercadorias de Chicago e na taxa de câmbio, perdas de produtividade pelo terceiro ano consecutivo, lucratividade fortemente negativa pelo segundo ano seguido, custos de produção menores que na safra passada, mas ainda complicados pela necessidade de controle da ferrugem asiática; oferta de crédito enxuta e seletiva e expectativa modesta de preços para 2007", avalia o analista de Safras & Mercado Flávio França Júnior.

Vanildo Cardoso

MILHO

Vanda Araújo - vanda@safras.com.br

Mercado registra enxugamento regional de ofertas

O mercado de milho teve uma sinalização positiva em termos de volumes exportados e de compras por parte do governo até a primeira quinzena de outubro. Conforme o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, o momento foi de alta para o cereal, levando em conta os mecanismos de compra via AGF, que provocaram um enxugamento regional das ofertas. Outros fatores para a recuperação dos preços nos Estados do Sul, Sudeste e Centro-Oeste nos últimos dias, foram a passagem do período de pressão de venda para a compra de insumos e a manutenção dos leilões de PEP pelo governo. Segundo o analista, boa parte dos produtores conseguiu negociar os pacotes de insumos e dívidas de forma antecipada em várias localidades, reduzindo a pressão de venda.

Molinari afirma que o escoamento de 2,7 milhões de toneladas de milho via exportação até setembro e a absorção de 1,7 milhão de toneladas via AGF pelo governo facilitaram a recuperação de preços. "O volume adquirido pelo governo retorna ao mercado via venda de estoques e o exportado não, e este é o ponto chave da recuperação dos preços do milho e do re-equilíbrio da comercialização", disse. Embora o clima tenha se normalizado nesta primeira metade do mês, possibilitando um avanço do plantio da safra verão, que atinge 18,1% dos 5,751 milhões de hectares estimados por Safras & Mercado, ficou evidente o atraso no início do plantio, pelas dificuldades na renegociação de dívidas, o que deve estender a colheita para fevereiro e março, com menor entrada de milho no mercado em janeiro.

MÉDIA DOS PREÇOS DO MILHO
(R$/saca 60 kg – Centro-Sul)

abril	13,00
maio	13,70
junho	14,74
julho	13,86
agosto	14,44
setembro	17,97
outubro	15,56

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

Atenções para as chuvas no Brasil

Todos os olhares do mercado internacional de café estão focados nas chuvas sobre as regiões produtoras do Brasil neste período de floradas. Ao longo de setembro, o mercado seguiu volátil. A grande questão continuou sendo a falta de chuvas sobre as áreas cafeeiras. Vale lembrar que a safra 2007 será menor devido ao ciclo bianual do café, que alterna produção mais cheia com menores colheitas. E o déficit hídrico passou já a gerar estimativas inclusive de perdas mais expressivas para o próximo ano. Com isso, em meio a altos e baixos, os preços se mantiveram em setembro. Outubro, porém, começou com as chuvas melhorando, sobretudo no sul de Minas Gerais, a região de maior produção. Comenta-se que as precipitações apenas amenizaram o quadro, que continua sendo de preocupação com a escassa umidade de abril a setembro devendo mesmo causar quebras. No entanto, as especulações falaram mais alto e houve uma retração nos preços na Bolsa de Nova Iorque com as notícias de chuvas benéficas sobre o cinturão cafeeiro. O analista de Safras & Mercado, Gil Barabach, ressalta que agora o mercado busca uma consolidação, aguardando maiores definições do potencial da próxima safra brasileira. O certo é que os produtores nacionais estão segurando o café, contando com financiamentos de colheita/estocagem do governo. Isso restringe a oferta e contribui para o suporte aos preços. De todo modo, as atenções seguem voltadas para o desenvolvimento das floradas, o que dará uma idéia do que o Brasil colherá em 2007.

CAFÉ: PREÇO PARA BICA CORRIDA DO SUL DE MINAS GERAIS
(Bebida Boa – Tipo 6 – R$/em saca de 60 kg)

abril	246,33
maio	232,59
junho	226,82
julho	216,38
agosto	231,78
setembro	231,05
outubro	228,50

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

Oferta escassa estimula recuperação de preços

O mercado doméstico de arroz iniciou o mês de outubro com valorização nos preços. De acordo com o analista de Safras & Mercado Tiago Barata são dois os principais fatores responsáveis pelo comportamento: a reduzida disponibilidade do cereal em casca, seja pela retração dos produtores do Sul ou mesmo pela inexistência do grão com qualidade nos demais Estados; e a crescente necessidade das indústrias em adquirir matéria-prima, em virtude do aquecimento das vendas ao varejo.

Apesar dos preços estarem firmes em todas as praças de comercialização do País, se observou uma valorização bem mais intensa nas praças do Rio Grande do Sul, onde as indústrias vêm encontrando dificuldade na aquisição do arroz em casca, já que os produtores forçam uma valorização mais significativa dos preços. "Depois de um longo período com as vendas bastante aquém das metas, as indústrias trabalham agora com uma realidade mais positiva, em função de um substancial aumento do interesse de compra das redes varejistas, que começou a ser observado em meados do mês de setembro", frisa o analista. Enquanto isso, as indústrias do Mato Grosso, Rondônia e Tocantins vêm buscando nos leilões de venda de arroz da Conab a principal fonte de matéria-prima, reduzindo assim as dificuldades impostas pela escassez de oferta de produto de boa qualidade. Assim como no mercado do cereal em casca, o beneficiado também apresentou reação no início do mês. Isso se refere ao repasse da valorização do grão em casca.

PREÇO DO ARROZ IRRIGADO EM ALEGRETE/RS (R$/50 kg)

abril	16,64
maio	16,08
junho	18,18
julho	19,92
agosto	19,68
setembro	19,32
outubro	21,15

TRIGO

Antenor Savoldi Jr. - antenor@safras.com.br

Mercado interno com poucos negócios e de olho no exterior

O mercado interno de trigo no Brasil apresenta lentidão no ritmo de negócios, com a escassez de oferta fazendo os moinhos comprarem apenas quando necessitam de matéria-prima com urgência. No Paraná, base de compra a R$ 500/tonelada e de venda a R$ 520/tonelada. No Rio Grande do Sul, compra a R$ 480/tonelada e de venda a R$ 500/tonelada. A redução nas safras de trigo da Argentina e do Brasil faz com que *traders* já olhem para o Canadá e para os Estados Unidos como possíveis fontes para o abastecimento do cereal no Mercosul. Conforme boletim divulgado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, a previsão de necessidade total de importações do Mercosul varia de uma a 2,5 milhões de toneladas para esta temporada. Problemas climáticos no Brasil fizeram com que a Conab reduzisse a estimativa total de safra do trigo para 2,4 milhões de toneladas neste ano. Com isso, a projeção é de que o País precise importar 7,5 milhões de toneladas nesta temporada. No entanto, a Argentina, tradicional fornecedora do cereal para o Brasil, também teve uma safra menor e já comprometeu praticamente todo o seu saldo exportável para esta temporada. O intervalo de uma a 2,5 milhões de toneladas é estimado como necessidade de importações para o Mercosul. Analistas que projetam o número menor lembram de ocasiões anteriores em que os produtores argentinos omitiram a oferta de trigo, aproveitando para vendê-lo por preços bem superiores.

MÉDIA MENSAL DO PREÇO DE TRIGO EM MARINGÁ/PR (R$/tonelada)

abril	350,16
maio	362,73
junho	371,72
julho	393,33
agosto	399,35
setembro	425,25
outubro	475,00

Fotos: Divulgação

PIONEER lança cultivares RR de soja

Dentro da mesma filosofia de pesquisa e desenvolvimento das cultivares convencionais, a Pioneer, após alguns anos de pesquisa e avaliação do comportamento das cultivares de soja com tolerância ao glifosato, disponibilizou ao produtor do Cerrado duas novas cultivares de soja com o gene Roundup Ready (da Monsanto), a P98Y11 e P98Y51, ambas resistentes ao nematóide de cisto, raças 1 e 3. A P98Y11 é uma soja precoce, grupo de maturação 8.1, excelente performance para a região. Apresenta ótima tolerância a doenças de final de ciclo, boa produtividade e ótimo engalhamento, além de resistência ao nematóide de cisto raças 1 e 3 e a resistência ao glifosato. Já a P98Y51 apresenta ótima estabilidade produtiva, tolerância às principais doenças de final de ciclo, ótimo engalhamento, além de resistência ao nematóide de cisto raças 1 e 3 e resistência ao glifosato.

Seminário da BASF mira segurança do trabalhador

A Basf promoveu em setembro no Centro Canagro José Coral, em Piracicaba/SP, o Seminário "Soluções para a segurança e a saúde do trabalhador no cultivo da cana-de-açúcar", voltado a técnicos, engenheiros de segurança e outros profissionais das usinas de São Paulo. O objetivo foi proporcionar o debate sobre a importância do uso correto e da qualidade dos equipamentos de proteção individual e na aplicação dos defensivos utilizados na cultura da cana-de-açúcar. Especialistas apresentaram os mais importantes aspectos sobre o uso seguro de produtos fitossanitários, a partir da norma da legislação brasileira NR 31. Na programação estavam temas relacionados ao manuseio, transporte, armazenagem, aplicação e destinação das embalagens vazias dos defensivos agrícolas. "O seminário foi uma ótima oportunidade para os profissionais das usinas ampliarem seus conhecimentos sobre o manuseio correto dos defensivos utilizados no cultivo da cana-de-açúcar, seguindo todas as exigências da NR 31", salientou Redson Vieira, gerente de marketing responsável pela cultura da cana-de-açúcar da Basf.

AGCO nomeia Francisco Gros para o Conselho

A AGCO Corporation (NYSE:AG), fabricante e distribuidor mundial de equipamentos agrícolas, anunciou Francisco Gros, presidente e CEO da Fosfertil, uma empresa Brasileira de logística, fertilizantes e produtos químicos, para o seu Conselho. "Estamos muito satisfeitos de ter o Francisco na diretoria da AGCO", destaca Martin Richenhagen, presidente e CEO da AGCO. "Sua vasta experiência como executivo no mercado financeiro e de negócios brasileiros, juntamente com sua experiência no governo federal, faz dele uma grande contratação para a empresa e traz uma perspectiva maior para o nosso Conselho. A nomeação de Francisco Gros demonstra nosso comprometimento com a manutenção da liderança na indústria de equipamentos agrícolas da região".

JOHN DEERE E SLC AGRÍCOLA definem acordo

A SLC Agrícola, uma das maiores produtoras de grãos do Brasil, e a John Deere firmaram um acordo comercial inédito de fornecimento de peças e serviços. O acordo, assinado em Porto Alegre/RS por Arlindo Moura, presidente da SLC Agrícola, e Jim Martinez, diretor presidente da John Deere para América do Sul e Caribe, define uma parceria na qual a John Deere e seus concessionários asseguram condições especiais de fornecimento de peças e de prestação de serviços de manutenção para os equipamentos da SLC Agrícola. A empresa, que faz parte do grupo SLC, produz soja, milho, algodão e café em uma área de 102 mil hectares, dividida em sete fazendas situadas em quatro Estados diferentes.

FATOR CONSULTORIA no agronegócio

Para atender a crescente busca das empresas por serviços externos de profissionais especializados que façam diagnósticos e execuções de trabalhos específicos, o mercado ganha a Fator Consultoria. A empresa surge para suprir uma demanda verificada através da Fator Publicidade, agência de comunicação já estabelecida no mercado. "Temos que aproveitar nossa carteira de clientes de publicidade e estender nossos serviços", frisa Mário Arita, fundador da empresa. Junto dele está Fernando Vicente, ambos com experiência em Administração, Marketing, Gestão de Negócios e Pessoas, e colocam à disposição do mercado uma experiente equipe de profissionais com forte conhecimento prático de negócios.

Divulgação

O foco da empresa é atender o agronegócio em todos os seus segmentos, principalmente a indústria de insumos e o seu sistema de distribuição, além de grandes produtores que buscam diferenciar seus produtos.

SYNGENTA E GOODYEAR lançam Saúde e Informação para o Campo

A Syngenta e a Goodyear do Brasil anunciam uma parceria com o projeto Saúde e Informação para o Campo, que beneficiará a população rural. O objetivo do projeto é orientar as pessoas que vivem na área rural sobre a importância da realização de exames preventivos e os cuidados com a saúde. A inovação fica por conta de uma carreta itinerante de 14,5 metros de comprimento que funcionará como ambulatório. O interior da carreta foi projetado especialmente com equipamentos que possibilitam a realização de exames clínico-laboratoriais (hemograma, tipagem sangüínea e colinesterase), orientação oftalmológica e fisioterápica. Em setembro a carreta começou a percorrer as principais regiões agrícolas do Brasil para atender trabalhadores rurais durante os próximos dez meses. O caminhão visitará propriedades de clientes da Syngenta, a começar pelo Centro-Oeste. O programa tem condições de atender aproximadamente mil pacientes por mês. "Esse projeto está em sintonia com a preocupação da Syngenta com o social", diz Laércio Giampani, diretor-geral da Syngenta Proteção de Cultivos no Brasil.

Divulgação

DUPONT amplia compromisso com o crescimento sustentável

O presidente e CEO da DuPont, Charles Holliday Jr., anunciou que a companhia está ampliando seus compromissos de sustentabilidade e expandirá suas ofertas de negócios direcionadas à segurança, meio ambiente, energia e clima no mercado global. A companhia espera que o conjunto destes esforços se traduzam em receitas adicionais de US$ 6 bilhões ou mais até 2015. Ele disse que a DuPont - uma das primeiras companhias a estabelecer publicamente suas metas ambientais há quase 20 anos – está ampliando seus compromissos com a sustentabilidade para além de uma redução no impacto ambiental, para incluir objetivos voltados ao mercado, gerar receita e investir em pesquisa e desenvolvimento. O executivo acrescentou que a DuPont também redefiniu suas metas ambientais, a maioria alcançadas antes do prazo limite de 2010. "Nossa prioridade máxima é criar valor para nossos acionistas. Faremos isso oferecendo soluções sustentáveis por meio de nossa ciência e da inovação".

RANDON mostra a linha 2007

A Randon Divisão Implementos lançou com pompa a geração 2007 de seus produtos, e manteve a tradição de agregar uma série de novidades à sua linha. No restaurante-adega Chateau Lacave, um castelo caxiense construído entre os anos 60 e 70 do século passado como réplica de um castelo medieval do século XI, a empresa mostrou à imprensa os diversos novos produtos, incluindo aqueles para o setor canavieiro, florestal e de grãos. Para a cana, a empresa mostrou o semi-reboque canavieiro 12,50 metros, para o transporte do produto picado, e para o setor florestal o bitrem e tritem intercambiáveis, voltados para o transporte de toras, além do graneleiro Randon Brasilis. A Randon, empresa de 57 anos, detém 40% do mercado brasileiro de implementos rodoviários. O setor canavieiro que historicamente respondia por 8% a 10% do faturamento, hoje chega a 20% a 22%. O segmento de graneleiro já representou 60% das vendas internas mas caiu pela metade.

Divulgação

ANOTE AÍ

O Congresso SAE Brasil debate como a Tecnologia de Informação (TI) ajuda a aumentar produtividade e reduzir custos de produção. O estudo será apresentado no dia 22 de novembro num dos fóruns de TI do XV Congresso e Exposição Internacional de Tecnologia da Mobilidade SAE Brasil, que ocorre de 21 a 23 de novembro, no Transamérica Expo Center, em São Paulo.

A certificação de frutas nos protocolos de produção integrada (PI) requer avaliação de conformidade do sistema produtivo. Sobre este tema, haverá um curso para formação de auditores nos protocolos de PI Manga e Uva, de 11 a 16 de dezembro, no Petrolina Palace, em Petrolina/PE.

O evento é oferecido pela Embrapa Meio Ambiente, de Jaguariúna/SP, Embrapa Semi-Árido, de Petrolina e Embrapa Transferência de Tecnologia, de Campinas/SP, juntamente com a Asociación Española de Normalización y Certificación (Aenor), e com apoio do Ministério da Agricultura.

De 13 a 15 de novembro ocorre a Feira Internacional de Agroenergia e Biocombustíveis (Enerbio), no Transamérica Expo Center, em São Paulo. No evento haverá conferências e encontros de profissionais internacionais, que discutirão os cenários e as perspectivas nacional e mundial dos dois setores.

Haverá vários eventos paralelos e simultâneos, que aumentarão seu know-how.

Divulgação

Tomate SEM RESÍDUO de defensivo

A Embrapa Solos conseguiu, pela primeira vez, produzir tomate sem resíduo de defensivo. As análises, feitas pela Fiocruz comprovaram a pureza do tomate. O sistema de produção chama-se Tomatec.

"O Tomatec envolve o trabalho de conservação de solo e água com a introdução do plantio direto do tomate na palhada. Associadas ao plantio direto, foram introduzidas técnicas de fertirrigação, manejo integrado de pragas (MIP) e ensacolamento da penca de tomate", descreve o pequisador da Embrapa Solos e líder do projeto, José Ronaldo Macedo. As ações de MIP e de ensacolamento da penca do tomate produzem um tomate isento de agrotóxico, pois houve redução do uso do mesmo devido ao MIP e a proteção física do saco, evitando o ataque de brocas e o depósito da calda na casca do tomate. A fertirrigação proporciona maior eficiência no uso da água e de adubos mais solúveis, reduzindo, assim, os fortes níveis de adubação registrados nas lavouras de tomate.

Mapa lança manual para cultivo de FITOTERÁPICOS

Divulgação

O Ministério da Agricultura (Mapa) lançou o livro Manual de Boas Práticas Agrícolas de Plantas Medicinais. Elaborado pelo Ministério com apoio da Embrapa, universidades, instituições de pesquisa, Emater de vários Estados e associações de agricultores, o trabalho contém orientações de boas práticas agrícolas, que vão do cultivo dos fitoterápicos, passando pelo manejo, qualidade genética do material, adubação, uso correto de agrotóxicos, cuidados com o solo e água, até a colheita, armazenagem, secagem, beneficiamento, embalagem e rotulagem dos produtos. O manual é o primeiro de uma série que o Ministério lançará sobre fitoterápicos com o objetivo de garantir plantas de qualidade e com índices mínimos de contaminação da matéria-prima e do produto final.

Site abriga produção CIENTÍFICA da Embrapa

Livros, folhetos, teses, artigos de periódicos, trabalhos apresentados em eventos, documentos eletrônicos, sistemas de produção, a literatura gerada pela área de Pesquisa e Desenvolvimento das 40 unidades da Embrapa conta, agora, com um site exclusivo, desenvolvido pela Embrapa Informática Agropecuária, sediada em Campinas/SP. O objetivo do portal www.prodemb.cnptia.embrapa.br, colocado no ar em 18 de setembro, é oferecer mais recursos ao visitante do site. De acordo com um dos criadores do sistema, Marcos Cezar Visoli, o projeto gráfico do portal foi reformulado, o que permite ao visitante encontrar as informações desejadas com mais facilidade. O usuário encontra todas as informações em apenas uma página, explica. Além disso, o sistema antigo mostrava, por exemplo, apenas os 500 primeiros registros relativos ao assunto pesquisado. Com o novo recurso, o visitante da página tem acesso a todos os registros disponíveis, relacionados ao tema.

Geólogos desenvolvem fertilizantes ORGÂNICOS

Divulgação

Dois geólogos adeptos da produção orgânica e donos de uma história de empreendedorismo acabam de dar origem à RockAll Fertilizantes para Orgânicos, cuja unidade industrial da empresa fica em Chapada dos Guimarães/MT. Prudêncio Rodrigues de Castro Júnior e José Carlos Alves Ferreira, sócios da RockAll, apresentam uma linha composta por quatro fertilizantes organominerais. São produtos formulados a partir de minerais encontrados em rochas, que trituradas em granulometria adequada, dão origem a produtos que, segundo os idealizadores e fabricantes, são capazes de remineralizar solos que tiveram perdas do ponto de vista mineral. "A partir de uma combinação de rochas, fazemos um complexo natural e nutritivo para o solo. Trata-se de um fertilizante bioativo, que tem seu conteúdo mineral associado à matéria orgânica, o que incentiva o desenvolvimento de microrganismos do solo, deixando-os prontos para serem assimilados pelas raízes das plantas, sendo que o eventual excedente permanece no solo, sem ser dissolvido ou transportado pela água das chuvas para a rede hidrográfica", explica Alves Ferreira.

AGRIMEC lança guincho multifuncional

A Agrimec lançou o guincho agrícola multifuncional para bag, modelo GBM a fim de facilitar a carga e descarga de bag's de até 1.200 kg. O acessório pode ser usado também para erguer ou retirar motores, implementos, entre outros. Acionado pelo sistema hidráulico do trator tem ângulo de giro de lança em 100º, giro livre do rodado e acoplamento traseiro. O guincho oferece maior agilidade no trabalho com uma excelente estabilidade no manuseio.

Divulgação

Agrimec Agro Industrial e Mecânica – Av. Pedro Cezar Saccol, s/n° Distrito Industrial – Santa Maria/RS – CEP 97030-440 – Fone (55) 3222-7710 www.agrimec.com.br

Inseticida Warrant da CHEMINOVA para o algodão

A Cheminova fez o lançamento oficial de seu mais novo produto: Warrant, o inseticida de eficiência sistêmica indicado para o algodão, mas também direcionado ao segmento de hortaliças. O Warrant é um inseticida do grupo químico dos Neonicotinóides, cujo ingrediente ativo é o Imidaclopride com concentração de 700 gramas/litro em formulação granulado dispersível. Sua principal característica é a alta sistemicidade, de grande importância porque potencializa a ação do inseticida permitindo que o ingrediente ativo penetre dentro da planta e seja posteriormente ingerido pelo inseto no momento da alimentação, sendo assim muito eficiente no controle de insetos sugadores.

Cheminova Brasil Ltda – Rua Alexandre Dumas, 2220 – 6º andar – Chácara Santo Antônio – São Paulo/SP – CEP 04717-004 – Fone (11) 5189-2100 – alo.cheminova@cheminova.com.br – www.cheminova.com.br

Pulverizador Porter 800ST da KUHN METASA

Denise Saueressig

O pulverizador de defensivos agrícolas Porter 800ST, fabricado pela Kuhn Metasa, apresenta, entre outras características, conformidade com normas técnicas nacionais e internacionais. Além disso, a qualidade de fabricação, reconhecida pelo acabamento da máquina, e o preço acessível tornou o equipamento usual no segmento da agricultura familiar. O equipamento também apresenta tanques suplementares para lavagem das mãos e do dosador. A barra de aplicação, com 18 metros, é leve e resistente, facilitando a operação. Por esses atributos, a comissão julgadora conferiu o troféu Prata na Categoria Novidade do Prêmio Gerdau Melhores da Terra 2006.

Kuhn Metasa – Rua Arno Pini, 1.380 – Distrito Industrial de Passo Fundo/RS – CEP 99050-130 – Fone (54) 3316-6200 – impl@pf.metasa.com.br www.kuhn.fr/kuhnbrasil/index.html

Colhedora de cana CIVEMASA ideal para mudas

A colhedora de cana Civemasa é o resultado de anos de pesquisas para desenvolver um produto que atendesse as solicitações do setor em relação à colheita de cana crua em áreas de até 100 toneladas por hectare. Tem características únicas, como estrutura tubular e baixo peso total (8.500 quilos). É ideal para a colheita de cana para a muda, visto que em função do sistema de corte de toletes estar localizado imediatamente após o corte de base, não existe o trânsito de cana inteira e nem os rolos transportadores que danificam as gemas.

Civemasa Implementos Agrícolas Ltda
Rodovia Anhangüera km 163 – Caixa Postal 541
CEP 13600-970 – Araras/SP
Fone (19) 3543-2100
www.civemasa.com.br
contato@civemasa.com.br

Divulgação

Pronto Três da RIGRAN para melhorar a calda

Divulgação

O Pronto Três é composto de surfactantes e emulsionantes naturais, complementados com ácidos orgânicos e confere a calda de aplicação um elevado poder de penetração e sensível redução da deriva. Seu efeito translaminar adicionado a calda confere maior penetração no limbo foliar e maior sistematicidade aos defensivos. O efeito antideriva é obtido pela alteração na pressão de vapor conferindo maior taxa de recuperação da calda e maior segurança na aplicação. Três é recomendado para todas as modalidades de aplicação, aérea e terrestre.

Rigran Comercial e Industrial Químicos Ltda – Rua Ernesto da Fontoura, 1479/604 – Porto Alegre/RS – CEP 90230-091 – Fone (51) 3341-3225 – www.rigran.com.br

AGRO PORTUNIDADES

FIQUE LIGADO

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM CAFEICULTURA

O Brasil, principal produtor e exportador mundial de café e o segundo País consumidor do produto, carrega consigo a grande responsabilidade de desenvolver a cafeicultura, enfatizando a produtividade, a sustentabilidade e a qualificação de seus profissionais, buscando a melhoria da qualidade dos cafés para um mercado mundial cada vez mais exigente.

Visando a sólida formação básica e amplo conhecimento específico, teórico e prático, o curso superior de tecnologia em cafeicultura da Escola Agrotécnica Federal de Muzambinho/MG conta com uma estrutura física composta por Laboratórios de Análise de Solos, Química, Biologia, Topografia, Estação Climatológica e Unidades de Cafeicultura, Produção de Sementes de Café, Formação de Mudas e Mecanização Agrícola, entre outros.

Além da completa estrutura física, as disciplinas do Curso fornecem ao aluno todo o conhecimento necessário para sua formação teórica e prática na área de Cafeicultura, além das informações básicas, fundamentais no desenvolvimento de um profissional qualificado.

A Profissão

A Cafeicultura é, sem dúvida, uma das principais atividades agropecuárias do País. Considerando a necessidade cada vez maior de uma produção cafeeira de qualidade, surge a demanda por um profissional que tenha formação específica a fim de elaborar, avaliar e executar projetos agrícolas nas áreas de planejamento, produção, armazenamento e comercialização do Agronegócio Café, além de conhecimentos técnicos gerais e competências profissionais amplas relacionadas à agropecuária.

O Tecnólogo em Cafeicultura é o profissional responsável por trabalhar nas áreas relativas ao planejamento, em todos os processos envolvidos na implantação e condução de lavouras, processamento pós-colheita, gerenciamento e mercado do Agronegócio Café.

Mercado de Trabalho

O profissional formado poderá atuar nas áreas de assistência técnica, gerenciamento, comercialização, administração e apoio à pesquisa em grandes cooperativas, empresas de destaque no Agronegócio Café ou para grandes e pequenos produtores.

Poderá ainda atuar em diversas atividades em constante crescimento no País relacionadas ao café, como elaborar e executar projetos agrícolas nas áreas de planejamento, produção, armazenamento, comercialização e marketing, além de atuar nas áreas de manejo e conservação do solo, da água e meio ambiente.

O profissional poderá também realizar fiscalização, elaborar relatórios, pareceres e laudos técnicos, além de atuar como Responsável Técnico (RT), nos projetos de produção da área de Cafeicultura e áreas afins, de acordo com a legislação vigente.

Professor Luiz Carlos Machado
Diretor do Departamento de Desenvolvimento Educacional
EAFMUZ - Escola Agrotécnica Federal de Muzambinho/MG
E-mail: luiz@eafmuz.gov.br - Fone: (35) 3571-1529.

AGENDA

Jornada de Atualização em Agricultura de Precisão
20 a 24 de novembro
Local: Departamento de Engenharia Rural - ESALQ/USP
Piracicaba/SP

Público Alvo: Preferentemente formação em nível superior em Ciências Agrárias e que atue em gerenciamento de sistemas de produção agropecuários e florestais.
Objetivo: Apresentar e discutir os conceitos de Agricultura de Precisão como um conjunto de técnicas que permitem o gerenciamento das lavouras, considerando sua inerente variabilidade espacial, nas fases que compreendem o mapeamento da produtividade das culturas e a aplicação localizada de insumos, bem como abordar inovações associadas ao tema central.

Informações: FEALQ - Av. Centenário, 1080
bairro São Dimas - Piracicaba/SP
Contato: Maria Eugênea
Fone: (19) 3417-6604
internet: www.fealq.org.br

Curso de Agricultura de Precisão
20 a 24 de novembro
Local: Universidade Federal de Viçosa – UFV/MG
CENTREINAR - Centro Nacional de Treinamento em Armazenagem

As características do solo e da cultura variam no espaço (distância e profundidade) e no tempo. A agricultura de precisão é um conjunto de técnicas que visa a otimização do uso dos insumos agrícolas (sementes, defensivos e corretivos) em função da quantificação da variabilidade espacial e temporal da produção agrícola.
Conteúdo Programático: - Conceitos básicos em agricultura de precisão; - Sistemas de posicionamento global; - Geoestatística aplicada; - Amostragem e análise de solos; - Monitoramento de atributos das culturas; - Mapeamento de produtividade; - Definição de zonas de manejo; - Sistemas de aplicação à taxa variável; - Geoprocessamento aplicado; - Análise econômica dos sistemas usados em agricultura de precisão.

Informações e Inscrições
Fone: (31) 3891-2270 / e-mail: centrein@ufv.br
site: www.centreinar.org.br

Workshop sobre Manejo Sustentável na Agricultura
22 a 24 de novembro
Local: Anfiteatro do Pavilhão da Engenharia - ESALQ/USP
Piracicaba/SP

Objetivo: Debater e divulgar informações e tecnologias relacionadas à sustentabilidade na produção agropecuária;
Tópicos: Plantas de cobertura, Manejo sustentável, Integração agricultura x pecuária.
Informações:
Fone: (19) 3433-3254 / e-mail: potafos@potafos.com.br
site: www.potafos.org

Oficina de Aplicações de GPS de Navegação na Agricultura
2 de dezembro
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Querioz – FEALQ
Local: ESALQ/USP - Depto de Engenharia Rural

Objetivo: Apresentar o funcionamento dos sistemas de navegação global por satélite e trabalhar com técnicas de receptores de navegação e softwares para a manipulação de dados, especialmente voltados para aplicações de campo como demarcação de perímetros, monitoramentos e amostragens.
Público Alvo: Pesquisadores, estudantes, profissionais do setor, agricultores.
Informações:
FEALQ - Av. Centenário, 1080 - bairro São Dimas - Piracicaba/SP
Contato: Maria Eugênea ou Luís Rafael
Fones: (19) 3417-6604 / 3429-4438 - fax: (19) 3422-2755

Estágios / Empregos

Para visualizar os currículos completos, acesse www.agranja.com/carregacurriculosview.do

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

Os currículos estão dispostos da seguinte forma:
- **Nome**
- **Área de atuação/ Localidade de atuação**

Procuram

- WILLIAM EHLE VIEIRA
Técnico Agrícola Com Habilitação em
Zootecnia/RS
- FABIANA FONSECA DO CARMO
Agronomia/DF
- CRISTIANE ANA DE JESUS
Agronomia/SP
- JOSÉ AUGUSTO PEREIRA MADEIRA
Agronomia/MG
- ELIPHAS LEVI DA FONTOURA NETO
Técnico Agrícola/RS
- MANUELA GONZALEZ
Agronomia/SP
- CAROLINA DE BRITO DIAS
Agronomia/MG
- ALEXANDER CORDEIRO GABRIEL
Agronomia e Mba em Gestão de Neg./RS
- CLOVIS FRACALOSSI
Técnico Agrícola/PR
- MARCO IVAN RODRIGUES SAMPAIO
Agronomia/RS
- SIDNEI CARLESSO ZORNITTA
Técnico Agrícola/SC
- FABIO FREITAS DE BRITO
Agronomia/Todo Brasil
- VITOR ANDRÉ XAVIER DE SANTANA
Téc. em Agricultura/SP
- RENATO SOUTO BATISTA
Agronomia/Todo Brasil
- THIAGO SOETHE RAMOS
Técnico Agrícola/RS, SC, PR, SP, RJ
- NEI JOSÉ MORAES PIRES
Téc. Agropecuário/PR
- DANIEL MASSAFRA MIRON
Agronomia/RS, SC e PR
- FELIPE FERREIRA LEVIEN
Agronomia/RS
- TICIANA FERNANDES DIAS
Técnico Agrícola e Florestal/SP
- JORGE AUGUSTO BENETÃO
Técnico Agrícola/PR, SP
- CAMILA PELIGRINOTTI TAROUCO
Grad. Agronomia/RS
- CELSO FERNANDO BOLONHA
Técnico em Agropecuária/PR, MS
- LUCAS PRUDENTE CORRÊA
Grad. em Agronomia/ Todo Brasil
- DAYANE CRISTINA ROSA DE ALMEIDA
Técnico Secagem e Armazenamento de Grãos e Sementes/MT
- RAQUEL ALBUQUERQUE SOUZA
Engenharia Florestal/ SP (concluído)
- DION REBERT COSTA
Técnico em Agropecuária/GO
- PAULO DENIS MENEGAT
Tecnologia Agrozootécnica/RS
- MATEUS MARQUES BUENO
Engenharia Agrícola e Ambiental/MG (5º Período)
- DANIELLE CRISTINA TAQUES AMORIM
Tecnologia de Alimentos/MT
- JOEL GILVANI KUNRATH
Técnico Agrícola/MG, MS, SP
- MAURICIO FERRONATO
Técnico Agrícola/RS

XXVII SEMANA ACADÊMICA ENGENHARIA AGRÍCOLA UFPel

XXVII SAENG 2006

" Da Ciência à Tecnologia Agrícola. "

De 20 a 25 de Novembro de 2006, no Auditório do SESI, Pelotas/RS

Maiores Informações acesse nosso site: http://fea.ufpel.edu.br/saeng

REALIZAÇÃO: PATROCÍNIO: APOIO:

ANÚNCIO

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

Forjas Arboleya: Marcas para gado, para brucelose, números e mochadores em inox, fogareiros à gás. Fone: (43) 3254-3324 arboleya@onda.com.br www.arboleya.com.br Cambé/PR

Moinho Planalto Ltda: Trabalhamos com venda de trigo, venda de milho, sorgo, rações p/gado, frango e suínos. Contato com o sr. Cleidson, fones: (62) 3271-2918 ou (62) 8411-7294 Alameda Progresso, 1063 CEP 74433-150 Goiânia/GO

ARMAZENAGEM

Tnl - Indústria Mecânica Ltda
Fone (14) 3322-2544
Fax (14) 3322-3532
tnl@tecnal.ind.br
www.tecnal.ind.br
Rod. Raposo Tavares, Km 381- Cx. Postal 341
CEP19915-022
Ourinhos/SP

ASSOCIAÇÕES

Associação Agrícola de Junqueirópolis: especializados na cultura de acerola. Fones (18) 3841-1332 (18) 3842-2113, ou contatos p/e-mail agrijunq@abcrede.com.br Rua 780 Distrito Industrial CEP 17890-000 Junqueirópolis/SP

AVIAÇÃO AGRÍCOLA

Aeroverde Aviação Agrícola - Fone: (64) 3613- 2968. Av Eurico Veloso do Carmo, 1549 CEP: 75901-970 Rio Verde/GO

D'tapes Aeroagrícola Ltda - Serviço especializado e proteção à lavoura. Fone (51) 3672-2065, Fax (51) 3672-1740, cel. (51) 9984-8882, ou contatos p/e-mail: d.tapes@conectsul.com.br Rua Farrapos, 617 centro CEP 96760-000 Tapes/RS

FENNER - Aviação Agrícola Ltda. Aplicação aérea de herbicidas, inseticidas, fungicidas, maturador, sementes e adubos. Atuamos em todo o território nacional. Fone (34) 3356-0101 Nova Ponte/MG

CÂMARAS FRIGORIFICADAS

São Rafael Indústria e Comércio Ltda
Fone (11) 2294-6633
Fax (11) 2293-2252
vendas@saorafael.com.br
www.saorafael.com.br
Av. Celso Garcia, 4285
CEP 03063-000
São Paulo/SP

COMPLEMENTAÇÃO NUTRICIONAL

Folibras Nutrição Vegetal Ltda - A força que faltava para sua lavoura. Nutrição Foliar para todas as culturas. Fone: (19) 3631-4509, contato via e-mail: folibras@folibras.com.br São João da Boa Vista/SP

EMBALAGENS

Saltchê Ind. Com. Representação Ltda
Fone (51) 3470-3614
Fax (51) 3470-3614
estevez@plugin.com.br
www.saltche.com.br
Est. José Zingano, 235
CEP 94930-280
Cachoeirinha/RS

Hartmann Embalagens do Brasil Ltda
Fone (15) 3238-3200
Fax (15) 3238-3202
vendas@hartmannbrasil.com.br
www.hartmannbrasil.com.br
Estrada das Pitas, 431
CEP 18087-190
Sorocaba/SP

Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias Inpev
Fone (11) 3069-4400
Fax (11) 3061-5454
inpev@inpev.org.br
www.inpev.org.br
Rua Capitão Antonio Rosa, 376 7° Andar
CEP 01443-010
São Paulo/SP

IMÓVEIS

Arrendamos, compramos e vendemos fazendas (áreas rurais), para agricultura, pecuária, manejo de reserva legal e cana, nos Estados: MS/ MT/ PR/ SP, com intercâmbio em outros Estados. Temos carteira com investidores para terra. Contato c/sr. Roberto Aliberti, fones: (67) 3421-7730 escritório, (67) 3421-7794 residenc. (67) 9915-4170 cel.; ou contatos p/e-mail: robertoaliberti@hotmail.com Dourados/MS

Sandro Roberto de Campos - Escritório de advocacia, assessoria de compra e venda de imóveis rurais em Tocantins. Contatos pelos fones (63) 3214-4828 ou (63) 9961-4645 Palmas/TO

Vende-se Fazenda com 97 ha, terra roxa, cercada, 75 ha mecanizados, 5 ha de pasto e 17 ha de mata, córrego, barracão de alvenaria com 200 m² e mangueira com tronco. Fones: (44) 3265-7661/ 9962-5727c/sr.Zolner. Localizada próxima à cidade de São Jorge do Ivaí a 65 km de Maringá / PR

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

INDÚSTRIA DE PROCESSAMENTO

Máquinas Tigre S/A
Fone (11) 3392-6067
Fax (11) 3392-6397
tigre@moinhostigre.com.br
www.moinhostigre.com.br
Rua Joaquim Manuel de Macedo, 96
CEP 01136-010
São Paulo/SP

INOCULANTES E FERTILIZANTES

Cia da Terra Agronegócios Ltda - Av. José Andraus Gassani, 800
Fone/fax: (34) 3211-0800
CEP 38402-322
Uberlândia/MG

Riberquímica Produtos Químicos Ltda
Fone (16) 4009-1100
Fax (16) 3626-1471
riberquimica@riberquimica.com.br
www.riberquimica.com.br
Av. Brasil, 2780
CEP 14075-030
Ribeirão Preto/SP

Rizobacter do Brasil Ltda
Fone (43) 3341-8737
Fax (43) 3341-8737
rizobacter@rizobacterbrasil.com.br
www.rizobacterbrasil.com.br
Rod. Celso Garcia Cid, 6545
CEP 86044-290
Londrina/PR

Uby Agroquímica Ltda Ubyfol
Fone (34) 3319-9500
Fax (34) 3312-1310
ubyfol@ubyfol.com.br
www.ubyfol.com.br
Av. Alexandre Barbosa, 360
CEP 38060-200
Uberaba/MG

INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO

Coel Controles Elétricos Ltda
Fone (11) 6166-3211
Fax (11) 6914-3634
vendas@coel.com.br
www.coel.com.br
Rua Mariz e Barros, 146
CEP 01545-010
São Paulo/SP

Intermeridional Importação e Exportação Ltda
Fone (11) 3312-0050
Fax (11) 3227-3959
intermeridional@terra.com.br
Av Casper Líbero, 573
Conj. 2 - 1º Andar
CEP 01033-001
São Paulo/SP

IRRIGAÇÃO

Asperbrás Nordeste Irrigação Ltda
Fone (18) 3654-7000
Fax (18) 3654-7000
asperbras@asperbras.com.br
www.asperbras.com.br
Rua Nelly Jorge Colnaghi, 730
CEP 16300-000
Penápolis/SP

Bauer Irrigation Equipamentos Agrícolas Ltda
Fone (54) 3315-7620
Fax (54) 3315-7620
d.dallagnol@bauer-at.com
www.bauer-at.com
Av. Presidente Vargas, 3333
CEP 99064-000
Passo Fundo/RS

Famac Indústria de Máquinas Ltda
Fone (47) 3374-6000
Fax (47) 3374-6001
famac@famac.ind.br
www.famac.ind.br
Rua Ponte Pensil, 608
CEP 89275-000
Schroeder/SC

Hidro Metalúrgica Zm Ltda - Zm Bombas
Fone (44) 3028-0200
Fax (44) 3028-3700
zmbombas@zmbombas.com.br
www.zmbombas.com.br
Rua Pioneiro Paschoal Lorenceti, 733
CEP 87065-210
Maringá/PR

Plona Equipamentos - Ind. de Comp. Mecânicos Ltda
Fone (41) 3373-1919
Fax (41) 3373-5266
plona@plona.com.br
www.plona.com.br
Rua Roberto Bernet, 40
CEP 81280-370
Curitiba/PR

Santeno Irrig. do NE Ltda
Fone (71)3394-1300/1274
Fax (71) 3394-1375
comercial@santeno.com.br
www.santeno.com.br
Qd. 6 - Lote 10 CIA
CEP 43700-000
Simões Filho/BA

LEILÕES

São Gabriel Remates Ltda: Compra e venda permanente de gado. Fone: (55) 3232-5855 ou cel: (55) 9955-0750. Rua Coronel Sezefredo, 287 CEP 97300-000 São Gabriel/RS

MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

Maggion Indústrias de Pneus e Máquinas Ltda
Fone (11) 6468-0866
Fax (11) 6408-5537
marketing@maggion.com.br
www.maggion.com.br
Rua José Campanella, 501
Macedo
CEP 07122-902
Guarulhos/SP

Servspray Comércio e Serviços Agropecuários Ltda
Fone (11) 4025-9004
Fax (11) 4025-0423
servspray@servspray.com.br
www.servspray.com.br
Rodovia do Açúcar, Km 18
CEP 13312-500
Itú/SP

Waig Industrial Ltda
Fone (19) 3446-6400
Fax (19) 3446-6410
vendas@waig.com.br
www.waig.com.br
Rua Cunha Bastos, 149
CEP 13480-780
Limeira/SP

OUTROS

A Ovelha Manual Prático Zootécnico. Autor: zootecnista Iracilde Goulart de Souza. Proprietário da Cabanha Seu Irineu. Comercializa carneiros da raça Ideal. Informações por e-mail: iracildeaovelha@yahoo.com.br Contato pelos fones (55) 3422-2442 ou (55) 9997-2214 e pedidos para a Av. Assis Brasil, 671 Alegrete/RS

Hidrover Oleodinâmica Indústria e Comércio Ltda
Fone (54) 3211-8844
Fax (54) 3211-8822
vendas@hidrover.ind.br
Av. Rossetti, 490
CEP 95034-500
Caxias do Sul/RS

Steam Master Equipamentos Térmicos Ltda
Fone (35) 3212-4444
Fax (35) 3212-9500
vendas@caldeiras.com
www.caldeiras.com
Av. José Olavo de Paiva, 185 - Vargem
CEP 37022-585
Varginha/MG

PEIXES / ALEVINOS

Peixes Alevinos Juvenis: as mais variadas espécies de água doce; vendemos e entregamos grandes e pequenas quantidades de: pintado, dourado, caxapira e pirarara, pirarucú, etc. Ligue (19) 3631-0763 ou (19) 9777-7789. Acesse nosso site e conheça www.pisciculturaaguaboa.com.br São João da Boa Vista/SP

PRODUTOS DA LAVOURA

Feno de Tifton 85, especial para eqüinos e ovinos, muito mais barato que a alfafa. Atendemos a grande Porto Alegre. Contato fone: (51) 3233-1822 / cel. (51) 9811-1461 com o sr. Pedro. Eldorado do Sul/RS

PRODUTOS PARA AVICULTURA

Irmãos Cirelli Ltda Fone (19) 3583-1011
Fax (19) 3583-1019
cirelli@cirelli.com.br
www.cirelli.com.br
Rua Cel. Arthur Whitaker, 2088
CEP 13690-000
Descalvado/SP

RESFRIADORES

Refribrasil Indústria e Comércio Ltda
Fone (49) 3664-3567
Fax (49) 3664-3567
reafrio@reafrio.com.br
www.reafrio.com.br
Rua Sagrada Família, 351
Cx. Postal 82
CEP 89874-000
Maravilha/SC

AGROVALE - Agropecuária

ADUBOS - VACINAS
MEDICAMENTOS
SEMENTES - RAÇÕES

NutriMate - Aminofort
Ivomec GOLD
SALTCHÊ - DECTOMAX
MERIAL - BAYER

Av. Dorival C. L. De Oliveira, 268
Fones: (51) 3488-6220 / 3042-5421
Cel.: 9952-5676
Centro - CEP 94030-000
GRAVATAÍ/RS
amilcar.ferreira@terra.com.br
Amilcar O. Ferreira
Eng. Agr. - CREA 65580-D

Garanta a exclusivade de sua Marca. Registre!!!

Poli & Kawski
Consultoria e Assessoria em Marcas e Patentes

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

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

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

ECOSERRA
A Serraria econômica e ecológica!
Beneficie sua própria madeira!
Sua Serraria Por somente R$ 3.890,-! (Sem Motoserra)
- Ideal para seu Sitio
- Fácil de transportar
- Ergonômico e eficiente
- Garantia de um ano

LUCAS MILL Brasil
Serrarias Portáteis
4 MODELOS A partir de R$ 27.000,-
-Peso:260-330kg. Uma pessoa monta em menos que 15min.
-Fácil de transportar
-Eficiente e exato
-Ótimo rendimento
-Não precisa equipamento para movimentar a tora
-Aparelho de afiação incluído
-Produção diária de ate 8m³
-Ideal para toras de grande diâmetro

Lucas Mill Brasil Ltda. SEP/SUL 712/912 cj. B bl. 1 lj. 1 70390-125 Brasilia-DF Tel.: (61) 3468 4318 www.lucasmill.com.br

SEMENTES EM GERAL

Sementes Holanda: Sementes de soja para venda: BRS 245 RR, BRS 244 RR, BRS Charrua RR e BRS 247 RR. E-mail: granjaholanda@mksnet.com.br Fone: (55) 3742-2565 Boa Vista das Missões/RS

Sementes Lúcia Roos - Proprietário Sérgio Rogério Roos. Dispomos das seguintes variedades de sementes de soja para a safra 2006/2007: CD 201, CD 214 RR e CD 219 RR. Pedidos via e-mail: sementesluciaroos@dgnet.com.br F.: (54) 3332-5228 / 3332-5229 / cel: (54) 9981-5420 Rua Frei Olímpio Reichert, 512/201 CEP 99470-000 Não-Me-Toque/RS

Vende-se sementes de milheto, pensacola, capim sudão, sorgo forrageiro. Toda a linha de forrageiras inverno e verão. Contato com o sr. Evandro Pozza pelos fones: (54) 3392-1110 / (54) 3392-1081 Lagoa dos Três Cantos/RS

Wolf Seeds do Brasil: A melhor genética começa aqui. Temos sementes forrageiras e leguminosas. Fone: (16) 2111-0505 Fax: (16) 2111-0500 www.wolfseeds.com Ribeirão Preto/SP

Dinagro Agropecuária Ltda
Fone/Fax (16) 3629-1110
dinagro@dinagro.com.br
www.dinagro.com.br
Rodovia Anhanguera, Km 304
CEP 14097-140
Ribeirão Preto/SP

Isla Sementes Ltda
Fone (51) 3371-3122
Fax (51) 3371-1954
isla@isla.com.br
www.isla.com.br
Av. Severo Dullius, 124
CEP 90200-310
Porto Alegre/RS

Rice Tec Sementes Ltda
Fone (51) 3323-8800
Fax (51) 3323-8810
info@ricetec.com.br
www.ricetec.com.br
Av. São Paulo, 877
CEP 90230-161
Porto Alegre/RS

Vida Nova
www.tintasrecicladas.com.br
A TINTA DAS GRANDES PROPRIEDADES
A partir de R$ 0,99 litro
Baixo Custo
Impermeabilizante
Alta Durabilidade
Todas as Cores
Direto da Fábrica
Tel: (11) 6488-8382 / 6488-0589

SERVIÇOS

AGROBOI - Consultoria e Representação. Temos a solução para sua empresa rural. Engº. agrônomos Eduardo de Paula Cardoso e Fábio Dantas da Costa. Realizamos projetos de financiamento agrícola e pecuária, além de rastreamento e cálculos de suplementação. Fone: (64) 3433-8348 - Av. Santos Dumont, 596 C - CEP 75530-050 - Itumbiara/GO

CONAGRO - Consultoria e Projetos Agropecuários: elaboração, execução e planejamento agropecuários, particulares e bancos. Nessa o produtor pode confiar. Fone: (66) 3595-1026, Fax: (66) 3595-1026, contatos p/ e-mail: conagroconsultoria@ibest.com.br Rua 2, Nº 730 - Zr CEP 78525-000 - Matupá/MT

Assessoria a criadores de animais silvestres e exóticos. Cons. em medicina, manejo e reprod. de mamíferos, répteis, aves ornamentais, aquáticas e nativas. Orientamos e encam. de registro no IBAMA, nas cat. conservacionista e coml.; Méd. Vet. Marcus Vinícius Cândido - Contato e-mail: marvincan@gmail.com fones: (47) 8405-5141 / (41) 8433-5539 - Pomerode/SC

Raça Zootécnica: Realizamos proj. técnicos p/cerca elétrica c/melhor custo benefício. E-mail: vendas@racazootecnica.com.br Fone: (14) 3239-1659 Bauru/SP

Trevo Representações Comerciais. Somos representantes Coimma - Balanças e Tronco, Jumil - Plantadeiras de Plantio Direto, Matpar - Barracão Pré-Moldado. Fone: (67) 3454-3091. Rua Senador Felinto Müller, 571. Qd. 12. Lt. 9. CEP 79150-000 Maracaju/MS

TRATORES E IMPLEMENTOS

Agromina Comercial Ltda: Revendedor autorizado Stihl, Schulz, Belgo e Nogueira. O 1º passo para a sua fazenda. Fone: (94) 3424-0504 Redenção/PA

KL Cabines: Cabines para tratores e colheitadeiras. Também somos representantes de peças e pulverizadores Montana, Fone: (54) 3232-1851 e (54) 3232-4804 / e-mail: klimplementos@m2net.com.br Av. Militar, 2560 CEP 95200-000 Vacaria/RS

Tratorserv: Venda de tratores novos e usados, implementos agrícolas, peças e serviços. Repres. Trator Ursus e revenda autorizada motores Agrale. Informações e esclarecimentos através do e-mail: tratorserv@tratorserv.com.br Fone/fax: (75) 3223-6044 Feira de Santana/BA

A MELHOR OPÇÃO EM ALIMENTOS PARA PECUÁRIA DE LEITE E CORTE.
FARELO DE ALGODÃO, CAROÇO DE ALGODÃO, CASQUINHA DE SOJA, FARELO DE MILHO, RESÍDUOS EM GERAL.
www.rainhadobrasil.com.br
MISTURA - CONCENTRADO - RAÇÕES - NÚCLEOS
(43) 3425-8358
(43) 9953-7095

Divulgação

Ricardo Cotta
Superintendente Técnico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)

"Poderíamos colher MUITO MAIS"

A Granja — Qual a sua avaliação dos efeitos da liberação de R$ 1 bilhão para a comercialização recentemente anunciada pelo ministro da Agricultura, Luís Carlos Guedes Pinto? Por quê?

Ricardo Cotta — Esses recursos serão destinados para a efetivação dos contratos de Prêmio de Risco para Aquisição de Produto Agrícola Oriundo de Contrato Privado de Opção de Venda (Prop) da soja e Prêmio de Equalização da Soja (Pesoja). Sem dúvida terá um efeito momentâneo no mercado que se traduzirá em uma elevação nos preços pagos aos produtores que atualmente estão recebendo menos, principalmente no Mato Grosso. Porém, é uma ação que serve apenas para esta comercialização e não terá impacto futuro algum.

A Granja — A medida promoverá alguma alteração na intenção de plantio da safra de verão?

Cotta — A decisão de plantio para a próxima safra já foi tomada e está em execução. Porém, sem qualquer impacto do recurso extra que servirá sim, para elevar o preço da soja ainda não comercializada e amenizar o prejuízo de alguns produtores.

A Granja — Falou-se muito que a medida é eleitoreira por ser anunciada às vésperas da realização do segundo turno das eleições. O senhor concorda?

Cotta — A decisão da alocação desses recursos já havia sido tomada há algum tempo, antes mesmo de esquentar o debate eleitoral. Não acredito que esta medida irá mudar a intenção de voto dos produtores, que nunca foi tão bem definida numa eleição.

A Granja — O custo dos insumos caiu em média 30% em relação à safra anterior. Seria uma retomada da rentabilidade por parte do produtor brasileiro? É o início do fim da crise?

Cotta — Essa queda nos custos dos defensivos é a prova da gordura que um setor cartelizado tem para queimar. Poderia ter baixado muito mais se adotássemos o modelo internacional de registro de defensivos no Brasil que permitisse o registro por equivalência de maneira transparente e ágil. A CNA está trabalhando arduamente nesse processo a fim de desburocratizar esse setor e acabar por definitivo com essa vergonhosa transferência de renda de milhões de produtores rurais para meia dúzia de grandes multinacionais. A crise só terá fim quando o governo realmente tratar as demandas estruturantes com vontade, e aí me refiro, além dos defensivos, à infra-estrutura, à sanidade, à biotecnologia com segurança jurídica no que diz respeito à garantia do direito de propriedade.

A Granja — Apesar do momento crítico, a safra 2006/2007 deverá ser de 120 milhões de toneladas – um pouco superior à safra passada. Como se explica este desempenho depois de muitos anunciarem a "falência" da agricultura brasileira?

Cotta — O fato é que poderíamos estar colhendo muito mais. O crescimento foi estagnado. O setor rural é a única atividade produtiva impossibilitada de ajustar sua oferta imediatamente pela temporariedade natural das safras e pelo fato de o produtor passar a ter sua propriedade passível de desapropriação. Porém, se o quadro atual não mudar, seguramente a safra seguinte trará resultados muito ruins. ■

Essa queda nos custos dos defensivos é a prova da gordura que um setor cartelizado tem para queimar

ANÚNCIO

ANÚNCIO