

O BRASIL AGRÍCOLA

ABRIL/2007 - Nº 700 - ANO 63 - R\$ 9,80 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



Edição

700

AS MÁQUINAS INVADEM A CANA

Dias difíceis para o feijão

Picapes para todos os gostos

ANÚNCIO

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com

agranja



Divulgação

14 REPORTAGEM DE CAPA

As maravilhosas
máquinas da cana-de-açúcar

24 FEIJÃO

Os desafios da cadeia



Divulgação

30 PICAPES

Modelos para todos os desejos

35 IRGA

Novas e produtivas cultivares

36 PNEUS

Usar ou não câmaras



Divulgação

40 EXPODIRETO

O ânimo nas alturas

42 EXPOAGRO

A feira da agricultura familiar

SEÇÕES

4 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Frederico Durães, presidente da Embrapa Agroenergia

66 PONTO DE VISTA

Cesário Ramalho, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB)

7 Vitrine

8 Primeira Mão

10 Aqui Está a Solução

12 Cartas, fax, e-mails

13 Caderno H

44 Agricultura Familiar

46 Eduardo Almeida Reis

48 Notícias da Argentina

49 Plantio Direto

52 Agribusiness

56 Flash

58 Biodiesel

60 Novidades no Mercado

61 Agro Oportunidades

63 ClassiRural



Divulgação

O que esperar da EMBRAPA AGROENERGIA?

Há uma unanimidade que entre as várias razões e explicações para o País ter se tornado uma referência agrícola mundial está a contribuição da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, a Embrapa, nascida no início dos anos 70. Soja, milho, hortaliças, boi, enfim, os segmentos mais diversos da nossa agricultura e pecuária ganharam da instituição uma unidade exclusiva de pesquisa para desenvolver técnicas e tecnologias modernas. Pois agora surge o 38º rebento da bem sucedida prole, a Embrapa Agroenergia, cujo primeiro chefe-geral é o engenheiro agrônomo **Frederico Ozanan Machado Durães**, pesquisador procedente da Embrapa Milho e Sorgo. Nesta entrevista, Durães destrincha algumas das propostas e idéias da nova unidade, esta com uma determinação diferente das demais, afinal herda os conhecimentos técnicos das irmãs mais velhas.

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A Granja — Como será a atuação da Embrapa Agroenergia?

Frederico Ozanan Machado Durães — A Embrapa tem unidades centrais e descentralizadas há 34 anos. Esta é uma unidade por conta de um tema novo, a agroenergia, descentralizada. Ou seja, poderia estar em qualquer lugar. Decidimos montar uma estratégia diferente para esta Embrapa temática nova por algumas razões de ordem estratégica. Como a agroenergia é um tema que está tomando muito pulso dentro e fora

vai começar todo este trabalho? Quais são as prioridades hoje?

Durães — Não temos como fugir de alguns marcos regulatórios e algumas necessidades. Temos quatro plataformas dentro da agroenergia. Até para dar substância ao Plano Nacional de Agroenergia. Há as plataformas de etanol, biodiesel, florestas energéticas e resíduos. A lógica operacional é que varia, mas as prioridades estratégicas são as mesmas porque abrigam o esforço do Plano Nacional de Agroenergia. A Em-

Etanol, biodiesel, florestas energéticas e resíduos são as quatro grandes plataformas dentro do Plano Nacional de Agroenergia

do País, precisávamos ter uma unidade de pesquisa, desenvolvimento e inovação nos moldes da Embrapa, mas que não repetisse esforços correntes que a própria empresa já tem feito nos vários campos do biodiesel, das florestas energéticas e do etanol, e algumas coisas sobre resíduos. São as quatro grandes plataformas dentro do Plano Nacional de Agroenergia. Então, não pensamos em duplicar trabalho ou esforço corrente, nem da Embrapa e nem de outras instituições que existem no País. Por isso ela tem uma sede em Brasília. Está em fase de montagem um centro de inteligência, centro estratégico que possa permear junto a instituições públicas e privadas do Brasil e de fora os interesses para que a agroenergia possa caminhar com determinados domínios tecnológicos. Esta é a idéia central. Em Brasília, na sede de coordenação e de parte de execução diferenciada do que é aquilo que as unidades descentralizadas da empresa já fazem. Ao olhar bem a matriz de energia do País, os papéis importantíssimos são os sistemas produtivos sustentáveis. Desde a oferta de genética de alguns vegetais, no caso de biodiesel que tem material de origem animal (gorduras de bovinos, suínos, aves). Como isso as unidades da Embrapa normalmente já fazem, mas na ótica da agricultura de alimentos, nós queremos nas unidades da Embrapa e seus parceiros públicos e privados nas várias regiões do Brasil, com foco diferenciado em agroenergia também.

A Granja — Na prática, por onde

brapa tem experiências maiores e menores dentro de determinados campos das quatro plataformas. É lógico que para não duplicar este trabalho, a Embrapa Agroenergia concentra em Brasília uma equipe mínima de coordenação e algumas de execução. Abrigamos nesta nova unidade de agroenergia no mínimo três tópicos dos mais relacionados a processos de conversão. Porque não era essa a grande experiência e nem a grande demanda da Embrapa nas unidades descentralizadas. Mas no que se refere a sistemas de produção nós vamos contar com o Centro Nacional de Pesquisa de Soja focando agora soja para a agroenergia. Vamos contar com o Centro de Pesquisa de Algodão e outras espécies de oleaginosas com foco nas matérias-primas para um programa de biodiesel. Vamos contar com o Centro Nacional de Pesquisas de Florestas e centro de unidades agroflorestais dentro do escopo de florestas energéticas, agora muito mais numa ótica de biomassa moderna, e não mais a biomassa tradicional que seria lenha e fogo.

A Granja — Já existe a definição do volume de recursos destinados à nova unidade?

Durães — Dentro do esforço de implantação temos recursos de R\$ 10 milhões, mais a liberação de R\$ 36 milhões dentro do Plano Plurianual (PPA). E temos dentro dos PPAs para os próprios anos uma perspectiva de implantação crescente para fazer face à demanda do desenvolvimento do Brasil, além dos enfrentamentos numa esfera internacional. A própria Embrapa sinaliza com R\$ 50 milhões.

São recursos consideráveis para poder começar implantar a unidade. Mas qual é o grande gancho? Além dos recursos que poderão vir do PPA, um dinheiro que é mais ou menos negociado previamente dentro de um orçamento, acreditamos que o Brasil está sinalizando como política pública séria a agroenergia. O próprio Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) já sinaliza para a agroenergia no total de Brasil de R\$ 17,4 bilhões em dez anos, e parte deste dinheiro virá não só com o esforço da Embrapa,

ção com a Federação das Indústrias do Estado do RS (Fiergs) e provavelmente com uma costura com a iniciativa privada para colocar no Rio Grande do Sul quatro pólos para o desenvolvimento do setor sucroalcooleiro. Num molde para pequenos, mas para atender duas questões básicas do Estado: o RS importa 98% do álcool que consome, e o preço do álcool que chega é 42% mais caro que o de regiões grandes produtoras. Estes dois elementos já dão a idéia clara que o zoneamento agroclimático definin-

mos algumas parcerias com a Fiesp, de São Paulo, e com a Fiergs, que já são exemplos nesta direção.

A Granja — A questão ambiental poderá ser um freio ao desenvolvimento do setor agroenergético? A exemplo da propagação de monocultivos de cana-de-açúcar. Como trabalhar o desenvolvimento do setor agroenergético com respeito ao meio ambiente e sem complicações com a legislação, entidades ambientais, etc.?

Durães — A resposta não é muito fácil. Porque temos regiões absolutamente competentes e outras com uso ainda muito incipiente em tecnologias. São dois aspectos: oportunidade ou risco. O que nós técnicos, empreendedores, de iniciativa pública e privada, temos que fazer? Se temos conhecimento, domínio tecnológico e os usamos, aumentamos as oportunidades. Não é só teoria, só sonho. É realidade. E usamos a coisa certa ampliando oportunidades e reduzindo riscos. Se fizemos a coisa errada, reduzimos as oportunidades e ampliamos os riscos. Isso é para tudo, até no orçamento doméstico. Eu analiso isso com muito critério. Ambiente é algo sério. Conseqüentemente a sociedade moderna, e a própria mídia tem contribuído com isso, está tendo uma visão, uma postura, uma consciência ambiental muito forte. Mas ainda se joga óleo de cozinha no ralo da pia. É uma questão de cultura que tem que mudar. Vejo claramente de tudo isso que para potencializar oportunidades a questão é a seguinte: temos conhecimento científico e tecnológico ou não temos? Estamos nisso para fazer a coisa certa ou para fazer uma aventura? Não acho que agroenergia é modismo, não acho que vai passar rapidamente. É uma matriz de transição longa e nós vamos amadurecer em cima dela. O correto é fazer bem feito. Acredito que temos conhecimento técnico para poder fazer uma agroenergia. E o que é agroenergia? É uma forma administrada de coletar luz solar e converter esta energia em outra. É exatamente isso. Acreditamos que em 30 anos tenhamos uma estruturação e condições de melhor suporte em todas as fases energéticas para que possamos ter alternativas de transformação de luz solar direta a um custo mais baixo e com produção em escala tal que seja mais disponível para a sociedade. Uma energia baseada em hidrogênio, que hoje ainda é cara. ■

Não existe a possibilidade de uma agenda competitiva e exitosa dentro do negócio de agroenergia se a palavra não for competição

mas o empenho brasileiro para construir alicerces dentro desta nova energia renovável.

A Granja — Haverá alguma prioridade entre álcool e biodiesel, visto que o álcool tem 30 anos de pesquisa e o segundo é uma iniciativa incipiente no País?

Durães — O esforço brasileiro para produzir o álcool com o nível tecnológico que fazemos hoje no Brasil vem desde as Capitânicas Hereditárias. Mas nos últimos 30 anos, desde a constituição do Pró-Álcool, é que tivemos avanços tecnológicos. Grande parte desta contribuição tem um crédito positivo da participação da iniciativa privada nesse esforço. Não quero dizer que não houve esforço público. Pelo contrário. O próprio orçamento do Pró-Álcool alavancou, sinalizou para o mercado, diretrizes muito sólidas, que nesses últimos 30 anos teve ciclos de altos e baixos, mas é um programa que de 1992 para cá vem obtendo índices crescentes de produtividade e de volume de produção, tanto para açúcar como para álcool. Ele é um programa exitoso do ponto de vista de avanço tecnológico e de desenvolvimento econômico. Existem algumas críticas naturais com relação à concentração, distribuição social, etc., o que é uma outra história. Para a expansão deste programa no Brasil eu vejo grandes possibilidades de fazer correções de rumo.

A Granja — Que correções de rumo?

Durães — O Rio Grande do Sul está dando um exemplo disso. Recentemente a Embrapa contribuiu com um esfor-

do quatro regiões pólos no RS permite sair daquela cana artesanal para gado, rapadura, cachaça de alambique em moldes pequenos para alguma coisa no setor de biocombustível. Com aporte tecnológico e de recursos nesta direção, o RS se insere dentro de um programa de biocombustível, configura dentro da sua matriz um aspecto interessante para dar vazão às suas necessidades e contribuir com o esforço do Brasil na questão de renovação de matriz energética. Isso é expansão de área, abertura de novas fronteiras.

A Granja — Quais são as perspectivas de parcerias da unidade com a iniciativa privada?

Durães — É inevitável, não é só idéia. As ações que estamos desenvolvendo têm natureza público-privada. Todas. A razão é muito simples. Não existe a possibilidade de termos uma agenda competitiva e exitosa dentro deste negócio de agroenergia se a palavra não for competição. A palavra tem que ser competitividade. A agricultura de energia nós temos que fazer com rendimentos agrícolas e industriais altos. Mas com cooperação. Estamos lançando alguns dispositivos nesta idéia. A parceria entre a Embrapa e Fiergs no Rio Grande do Sul é um bom exemplo. Em função da Lei de Inovações, uma lei nova, de 2005, o artigo 5º abre a perspectiva de empresas públicas como a Embrapa estabelecer parcerias estratégicas com a iniciativa privada. E nós estamos criando os conceitos e os exemplos de EPEs em agroenergia, as Empresas de Propósitos Específicos em agroenergia. Já lançamos desafios e te-



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann

**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, Gustavo M. de Carvalho e Pedro Dreher

Produção da capa

Gustavo Meneghetti de Carvalho

Foto da capa

Site Stock xchng

Revisão

Roseléia Conceição

Estagiária da redação

Mariana Bastos

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno e
Jorge Luis Oliveira Ribeiro

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

Orgulho pelas 700 SAFRAS

A edição que está em suas mãos é a concretização de uma vitória do mercado jornalístico brasileiro. Como você pode observar, a revista **A Granja**, a mais tradicional e respeitada publicação do jornalismo agrícola do Brasil, chega à edição número 700. Num País em que é altíssimo o índice de mortalidade de empresas ainda no primeiro ano nos mais diversos setores, **A Granja** comemora o que poderíamos chamar de sua 700ª colheita ininterrupta no seu 63º ano de vida. Sim, para quem faz a revista **A Granja**, cada edição pronta, impressa em mãos, representa uma suada colheita - como todas as adversidades e vitórias que uma safra propicia de seu começo ao seu fim. Portanto, não fica difícil ao senhor e à senhora deduzir como nos sentimos satisfeitos e orgulhosos a cada mês. Sempre foi assim, desde que **A Granja**, a revista mais antiga do País em todos os segmentos, surgiu em 1945.

E nesta edição 700, a cana merece mais uma vez a reportagem de capa. A

mecanização crescente dos canaviais foi o foco da reportagem. Máquinas na cana são cada vez mais inevitáveis, ainda que algumas evoluções sejam necessárias. E o mercado do maquinário está bastante aquecido, o que é bom para todos. O que anda um tanto frio é o mercado do feijão. Chuva e preços baixos, mas sobretudo falta de profissionalização da cadeia, tem deixado o feijão de fora da festa da retomada dos grãos. Ao contrário de eventos-termômetro do agronegócio nacional, como a feira Expodireto Cotrijal, de Não-Me-Toque/RS, que vendeu praticamente três vezes mais que no ano passado. É um indicativo procedente que o agronegócio brasileiro desarmou o freio de mão e engatou uma terceira ou quarta marcha. Por falar nisso, o que anda em alta velocidade mesmo é o mercado de picapes. Há modelos e preços para todos os gostos e condições, conforme apuramos em outra reportagem.

Boa leitura!



Divulgação

Para assinar: (51) 3232-2288

PRIMEIRA MÃO

Cigarro contra o câncer

A empresa francesa Librophyt AS pediu autorização para desenvolver uma versão transgênica do tabaco que produziria uma molécula da família dos diterpenóides, próximas das célebres Taxol e Taxotere, utilizadas na luta contra os cânceres do seio e do aparelho genital feminino. “Nós ainda estamos na fase da prova do conceito”, explica Alain Tissier, o fundador da Librophyt AS. O objetivo é verificar o bom rendimento dessas “usinas” de moléculas, para descobrir se algum dia realmente chegarão a gerar grandes quantidades de medicamentos.

PAC para todos



A bancada ruralista da Câmara dos Deputados apresentou 45 emendas para ajustar o Plano de Aceleração do Crescimento (PAC). A maior parte das propostas visa reduzir a carga tributária do setor primário agrícola, como zero da alíquota de PIS/Cofins cobrada sobre produtos como rações balanceadas, complementos minerais para alimentação de animais, carnes e miudezas. Os parlamentares apresentaram ainda emendas para reduzir em até dois pontos percentuais os juros de financiamentos agrícolas como Finame Agrícola (12,34% ao ano), Pronaf (1% a 7,25%), Proger Rural (8%) e Moderfrota (8,75% a 10,75%).

Saudável concorrência

O consumo interno de álcool deverá se igualar ao de gasolina no final de 2008, conforme prognóstico do ex-ministro do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan. A perspectiva foi apresentada ao presidente americano George W. Bush, na visita ao Brasil no mês passado.

Pró milho transgênico

Os participantes da Expodireto-Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS, assistiram a uma pacífica e simpática manifestação pró-milho transgênico. O movimento que reuniu caminhões com milhos gigantes e mensagens de apoio, além de homens com fantasias infláveis de milho que distribuíram folhetos informativos à população, percorreu as ruas de Passo Fundo e seguiu para Não-me-Toque, onde ocorreu a feira. O protesto com lema “Transgênicos: Vivo da Terra. Sou a favor” foi idealizada por agricultores e teve o apoio das associações gaúcha e brasileira de sementes e mudas.





Grão para toda a obra

O farelo de soja, considerado a mais importante matéria-prima para alimentação animal (responsável por 65% do suprimento mundial de proteína), é usado também para o desenvolvimento de produtos não alimentares em razão da quantidade abundante e baixo custo. Entre as muitas utilidades, gera cola de madeira, plásticos, lubrificantes, vernizes, tintas para impressão, adesivos e solventes. As multi-possibilidades do grão estarão no foco do seminário internacional "Soja: recurso renovável para usos industriais não-alimentares", promovido pela Embrapa Soja, neste mês, no Rio de Janeiro.



Números

Mais subsídios

Levantamento mostra que o governo aumentou em 24,7% os subsídios diretos líquidos em 2006 concedidos ao agronegócio. Foram injetados R\$ 4,53 bilhões em programas de apoio à comercialização e financiamento ao crédito rural. Mais R\$ 1,35 bilhão ao crédito para a aquisição de terras da reforma agrária, assentamento das famílias, instalação de assentamentos e contribuição ao fundo garantia-safrá.

Números no verde

"O uso dos grãos para produção de etanol vai influenciar em uma expansão agrícola sem dúvida. É inevitável esta necessidade de expansão, o Cerrado volta a ser fronteira agrícola e novas áreas devem ser incorporadas", assegura Fábio Turquino de Barros, analista da AgraFNP. Segundo a consultoria, entre a safra passada e a atual, nos Estados Unidos a lucratividade do milho aumentou 160% e a da soja 60%, chegando a US\$ 800 e US\$ 494 por hectare, respectivamente.

R\$ 110 bilhões

O endividamento de todos os produtores rurais do País equivale ao financiamento de uma safra inteira, segundo estudo da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). São R\$ 110 bilhões, já incluídos os débitos rolados.

Mas, ainda segundo a CNA, a previsão é que a agricultura (sem a pecuária) tenha crescido 2,3% no ano passado. "É preciso ficar bem claro, porém, que o agronegócio agrícola se mantém no azul graças ao segmento industrial, especialmente a cadeia sucro-alcooleira", adverte a entidade.



Rei da soja

A previsão do Usda, o poderoso departamento de agricultura americano, é que na safra 2008/09 o Brasil ultrapasse os Estados Unidos como maior exportador mundial de soja em grão. E que até 2016 esteja dominando 60% do total exportado. Atualmente o Brasil é dono de uma fatia de 40%. A estimativa é que na safra 2008/2009 o Brasil exporte 37,4 milhões de toneladas, contra 27,2 milhões de toneladas dos americanos.



Como investir em **PISCICULTURA**

Assistindo a uma reportagem na TV me interessei pela piscicultura. Gostaria de obter informações que possam me ajudar a desenvolver a criação de peixes. Agradeço pela atenção.

Marta Rica de Paula

Porto Alegre/RS

R — *Cara Marta, o assistente técnico estadual de Piscicultura da Emater/RS, José Carlos Severo, aconselha primeiramente a análise de detalhes da propriedade, como localização e disponibilidade de água. Quanto à espécie de peixe, no Rio Grande do Sul a mais cultivada é a carpa em sistema de policultivo (carpas capim, húngara, cabeça grande e prateada). A tilápia também é cultivada em locais de temperatura favorável. Vale ressaltar que a atividade necessita de licenciamento ambiental. O técnico da Emater Ademir Trombetta observa que a piscicultura é uma atividade simples, mas que*



Divulgação Emater/RS

requer uma série de cuidados, como as condições da água e do local para construção do açude, a correção e a fertilização do solo. Para efetivamente colocar em prática um proje-

to de piscicultura, o mais indicado é que você procure orientação de técnicos capacitados no setor. Em Porto Alegre, o telefone da Emater é (51) 2125.3144.

AÇÚCAR demerara

Como é feito o açúcar demerara, onde é utilizado e qual a diferença dele para os demais?

Maria Tereza Glória

Maceió/AL

R — *Prezada Maria Tereza, este açúcar passa por um refinamento leve e por um processo especial no qual se elimina o uso de aditivos químicos que provocam o branqueamento e a clarificação. De coloração mais escura, seus grãos são marrom-claros e têm valores nutricionais altos, parecidos com o mascavo. O açúcar demerara também é mais úmido e conserva uma película de mel em volta dos cristais de sacarose. É importante manter este produto em ambiente fechado, pois a umidade natural do ar pode empedrá-lo. Por apresentar fácil diluição, o açúcar demerara é indicado*

como substituto do açúcar branco em qualquer preparação culinária, sendo ele um dos tipos mais caros. Existem muitos tipos de açúcares, e as diferenças aparecem no gosto, na cor e na composição nutricional de cada um. Quanto mais escuro é o açúcar, mais vitaminas e sais minerais ele tem, e mais perto do estado bruto ele está.

TIPOS DE AÇÚCAR

● **Confeiteiro:** tem cristais finos, é excelente para fazer glacês e coberturas.

● **Orgânico:** é diferente de todos os outros tipos porque não utiliza ingredientes artificiais em nenhuma etapa do ciclo de produção. É um açúcar mais raro e mais escuro.

● **Light:** surgiu da combinação do açúcar refinado com adoçantes artificiais, como o aspartame, o ci-

clamato e a sacarina.

● **Líquido:** obtido pela dissolução do açúcar refinado em água, é utilizado em bebidas gasosas, balas e doces.

● **Frutose:** extraído das frutas e do milho, é 30% mais doce do que o açúcar comum.

● **Refinado:** conhecido também como açúcar branco, pois no refinamento, aditivos químicos o tornam mais claro.

● **Mascavo:** como este açúcar não passa pelo processo de refinamento, ele conserva o cálcio, o ferro e os sais minerais. É um açúcar bruto, escuro e úmido, extraído depois do cozimento do caldo de cana.

● **Cristal:** depois do cozimento ele passa por um refinamento leve que retira 90% dos sais minerais. Este açúcar está sempre nas receitas de doces e bolos.

BANANA com sementes

Gostaria de saber se a banana passou por algum processo genético. Já ouvi falar que esta fruta tinha sementes grandes. Aproveito também para saber se ela corre o risco de extinção?

Leandro Teixeira

Barra Velha/SC

R — Leandro, como toda planta cultivada, a banana evoluiu para adaptar-se à preferência do homem. É o que afirma o pesquisador responsável pelo melhoramento genético da cultura bananeira, Sebastião Silva, da Embrapa Mandioca e Fruticultura Tropical. A evolução da maioria das cultivares de banana ocorreu na Ásia a partir das espécies selvagens *Musa acuminata* e *M. balbisiana* Colla. A primeira produz pólen sem sementes, mas algumas cultivares diplóides (AA) encontradas na Ásia produzem polpa comestível sem que haja pulverização e fertilização. A *Musa balbisiana* (BB) é selvagem, não comestível e produz pólen e sementes. A maioria das bananas cultivada é triplóide, predominantemente estéril, devido principalmente a dois fatores: problema na divisão celular durante a formação dos gametas e seleção realizada pelo homem no sentido de

fruto sem semente e conseqüentemente propagação assexuada, durante o longo processo de domesticação. As cultivares de banana usadas no Brasil não produzem sementes, principalmente por falta de polinizadores eficientes (diplóides AA). Se houver algum diplóide produtor de pólen próximo a um plantio comercial, poderá haver a formação de frutos com sementes. Condições de grande estresse, como a seca e o frio, podem também induzir a formação de sementes em pomares comerciais de alguns tipos de banana. A bananeira é cultivada na maioria dos países tropicais e sua fruta é a mais consumida no mundo. O Brasil é o segundo produtor mundial de banana, cultivando aproximadamente 520 mil hectares de Norte a Sul do País. A bananeira, porém, é atacada por diversas pragas e doenças, como o mal-do-Panamá, a Sigatoka-amarela e a Sigatoka-negra, causadas por fungos, mas a situação da bananicultura brasileira não está ameaçada, afirma Silva. Algumas variedades podem até desaparecer como aconteceu com a banana-maçã em Cuba, mas sempre terão pesquisas em busca de novas variedades e ao combate às pragas e doenças.

Pragas no ARROZ

Tenho dúvida em relação a duas pragas do arroz: a broca-do-colmo e o pulgão da raiz. Como elas ocorrem e que problemas causam? Como pode ser feito o controle dessas pragas em arroz de terras altas?

André Pereira

Antônio João/MS

R — André, segundo a Embrapa Arroz e Feijão, a praga broca-do-colmo ocorre tanto no arroz de várzea como no de terras altas. Depois que as lagartas penetram no colmo onde se desenvolvem, elas provocam, pela atividade de alimentação, os sintomas de “coração morto” e de “panículas brancas”. As infestações são maiores quando nas proximidades dos arrozais há culturas hospedeiras da praga, como a cana-de-açúcar, o milho, sorgo e outras. Já o pulgão da raiz é mais freqüente em terras altas, mas pode acontecer no arroz de várzea. O inseto se localiza na planta sob o solo entre as raízes, próxima às inserções das mesmas na coroa. Ela causa degradação do sistema radicular, amarelecimento das folhas e paralisação do crescimento. O controle em arroz de terras altas pode ser feito com inseticidas aplicados principalmente de forma preventiva, através do tratamento das sementes e em menor escala em pulverização.

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 8h30 às 20h30

Sábado, das 9h às 14h

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



Bons ventos para o **MILHO**

Planto milho há cinco anos, e neste ano tudo começou muito bem. Estou feliz com a previsão da Conab, indicando o cultivo de 5,8% a mais em 2007. Me sinto privilegiado com o aumento das vendas e a perspectiva de bons preços.

João Lucas Prata

Paranaíta/MT

Leandro Mariani Mitzmann

Novo **MINISTRO**

Diante da situação engraçada e embaraçosa de ver o presidente Luiz Inácio Lula da Silva em encontro com o ex-presidente Fernando Collor de Mello, a notícia que nos interessa como produtores é um ex-ministro de Collor, o deputado Reinhold Stephanes, ter se transformado no nosso novo ministro da agricultura. É aguardar agora para

sabermos o que irá mudar. Torço para que a agricultura avance muito e também espero ver nas próximas edições da revista uma matéria com o atual ministro para saber seus planos e projetos.

Lia Maria Feijó

Araguaçu/TO

TRIGO nas mãos de São Pedro

Enquanto esperamos uma reação do governo diante da iniciativa dos argentinos que aumentam as taxas de importação de farinha de trigo, acredito que o agricultor pode sim fazer sua parte como destaca na matéria de capa do mês passado. Precisamos prestar mais atenção e ficar preparados para enfrentar toda e qualquer situação complicada. Aqui no Rio Grande do Sul estamos com medo das previsões de geadas e da umidade elevada, mas o clima nós não podemos mudar. O que podemos fazer é ficar de olhos bem abertos nas previsões, na tentativa de nos prepararmos para as dificuldades.

Samanta Terezinha

Passo Fundo/RS



Divulgação

A história da **CACHAÇA**



Sebrae/MG

A história da cachaça se funde e se confunde com a história do Brasil, quando por volta de 1530 produzíamos a garapa (cana esmagada) para servir aos escravos e aos animais. Com o passar dos anos descobrimos que fervida ela ficava com um gosto maravilhoso. Estávamos então inventando a cachaça. Essa bebida brasileiríssima muito deve nos orgulhar. Não só por ter sido criada aqui como, principalmente, pelo fato de podermos produzir e lucrar com ela. Me inspirei a relembrar a história da cachaça depois de ler na edição 699 da seção Agricultura Familiar, que relatou a história de um grupo de agricultores que criou 35 marcas e as distribui para todo o País. Um brinde e um abraço a redação da revista!

Romualdo Alberto Castro

Vale Real/RS

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

Agricultura eternamente BARRADA no baile do orçamento

A prioridade da agricultura mais uma vez é papo furado. É conversa para boi dormir. O titular que acaba de assumir o Ministério da Agricultura, Reinhold Stephanes, do PMDB paranaense, terá um orçamento bem menor para implementar todos os projetos e atribuições da pasta. O próprio governo anunciou que o orçamento da Agricultura sofreu um corte de 44,5% em relação ao volume de recursos aprovados em lei pelo Congresso Nacional. Portanto, do R\$ 1,47 bilhão que tinha sido reservado pelos parlamentares, apenas R\$ 816,7 milhões deverão ser usufruídos pelo Ministério. E não é de hoje que a tesoura amputa a pasta: no ano passado, do R\$ 1,22 bilhão aprovado pelo Congresso, apenas R\$ 679,5 milhões foram de fato liberados pela equipe econômica.

A defesa agropecuária e todas as suas ações vão ganhar apenas R\$ 127,4 milhões! A defesa agropecuária previa R\$ 195,3 milhões, foi ampliada pelos parlamentares para R\$ 265 milhões, mas encolheu em 52%! O volume de recursos precisará suprir as demandas como manutenção de laboratórios, combate e prevenção de doenças graves como aftosa e gripe aviária e assim por diante. Estas ações deveriam ser prioridades, visto que a identificação de apenas um foco de aftosa pode dizimar a pecuária nacional, pois todos os mercados do mundo fechariam suas portas à nossa carne. No ano passado, o combate à febre aftosa, que provocou o fechamento do mercado de 57 países à carne nacional, recebeu R\$ 32,9 milhões, ou 61,6% do total reservado. As doenças dos bovinos obtiveram apenas 28,7% do total de R\$ 71,9 milhões previstos. O País tem uma fronteira seca muito extensa, por onde entram animais sem imunização que podem infectar os rebanhos nacionais. Para controlar esta ameaça, apenas fiscalização rigorosa. E para isso, é preciso recursos. Recursos que a equipe econômica de Lula retirou da Agricultura.

O seguro rural, o guarda-chuvas que pode garantir rentabilidade ao homem do campo, terá R\$ 20 milhões, um corte de 80% sobre os quase R\$ 100 milhões de-

signados pelo Congresso.

Mas do montante de R\$ 816,7 milhões, só vão chegar efetivamente à Agricultura R\$ 489 milhões. É que a Embrapa, amparada em lei, vai ficar com uma fatia de R\$ 243 milhões. Mais do que isso, o Ministério tem R\$ 322 milhões de 2006 em “restos a pagar”, ou seja, que precisam ser honrados neste ano.

A equipe econômica até poderia liberar mais verba para a pasta. Mas por que faria isso se hoje o que dá voto não é mais o campo, mas sim grandes conglomerados urbanos. Então, nada de gastar com a agricultura, e sim com Bolsa Família e outras benesses lulistas. Ao contrário de décadas atrás, a população brasileira hoje é predominantemente urbana e, portanto, os olhos de nossos políticos estão nesses votos. E não em lavouras de soja, milho, arroz. E o curioso é que eleição após eleição (só no período eleitoral, esclareça-se!) nossos políticos tem o mesmo discurso: “A agricultura é prioridade! A Agricultura é prioridade!”. Passado o processo eleitoral, vejam qual é o lugar da agricultura na fila das prioridades...

O orçamento do Desenvolvimento Agrário (MDA) também perdeu verba: teve uma redução de 5,1%, de R\$ 2,3 bilhões para R\$ 2,1 bilhões. Ou seja, o MDA terá uma verba duas vezes e meia maior que o da Agricultura. É inacreditável, mas verdadeiro! No ano passado, mesmo com o orçamento amplamente maior, o ministro Miguel Rosseto, do MDA, conseguiu uma verba extra de R\$ 400 milhões para destinar à reforma agrária. E ninguém tem informações precisas e confiáveis sobre as destinações para os chamados “movimentos sociais” como a Via Campesina, MST, etc.

Mas os absurdos vão além. No ano passado, a Câmara e o Senado ganharam juntos do governo federal R\$ 264 milhões somente para investimentos — a serem aplicados em construção reforma e compra de equipamentos, entre outras despesas. O valor foi superior às verbas de nove ministérios. Pelo amor de Deus, que País é este!?

REPORTAGEM DE CAPA

As **MÁQUINAS** *que geram etc*





anol

Os canaviais brasileiros só perdem para as lavouras de soja na adoção da mecanização. Mas é preciso cautela, visto que no caso da colheita feita com máquinas, por exemplo, ainda é possível haver prejuízos caso a tecnificação seja mal conduzida. Ao mesmo tempo, todas as perspectivas e números são otimistas no mercado de máquinas aquecido pela euforia do etanol

Adriana Ferreira

Diferente do que possa parecer, a tecnificação é mais do que inundar o canavial com máquinas e equipamentos modernos. O conceito é amplo e implica em utilizar tecnologias adaptadas (e diferentes entre si) para as diversas regiões canaveiras de um país – conforme explica o professor da Esalq-USP, Tomaz Caetano Ripoli, especialista em mecanização da cana, e autor dos livros: *Biomassa de cana-de-açúcar, colheita, energia e ambiente* e *Plantio de cana-de-açúcar*. Os canaviais brasileiros apresentam um alto nível de mecanização, perdendo apenas para a soja, que é toda mecanizada desde o plantio até a colheita. Contudo, a adoção das máquinas em larga escala não deve ser encarada como a “salvação da lavoura”. Orientação e bom senso devem guiar o produtor, pois a tecnificação, se mal conduzida, pode causar problemas.

“Nas regiões Leste e Meio-Oeste do Brasil, onde o relevo (salvo exceções, como parte da região canaveira de Piracicaba/SP) é de suavemente ondulado a quase plano, as tecnologias mecânicas têm encontrado ambiente ideal para aplicação em sua plenitude”, descreve Ripoli. “Do preparo do solo à colheita, as etapas podem ser totalmente mecanizadas. Inclusive o plantio, com o advento, nos últimos cinco anos, de máquinas que sulcam, plantam, aplicam fertilizantes e inseticidas de solo e cobrem o sulco, em uma única passada, com custos menores por unidade de área do que o sistema semi-mecanizado (ainda predominante)”, explica. “Há máquinas que operam em canaviais sem queima prévia (eliminando um importante foco de poluição ambiental), com desempenho operacional e de custos adequados”.

Fotos: Divulgação

REPORTAGEM DE CAPA

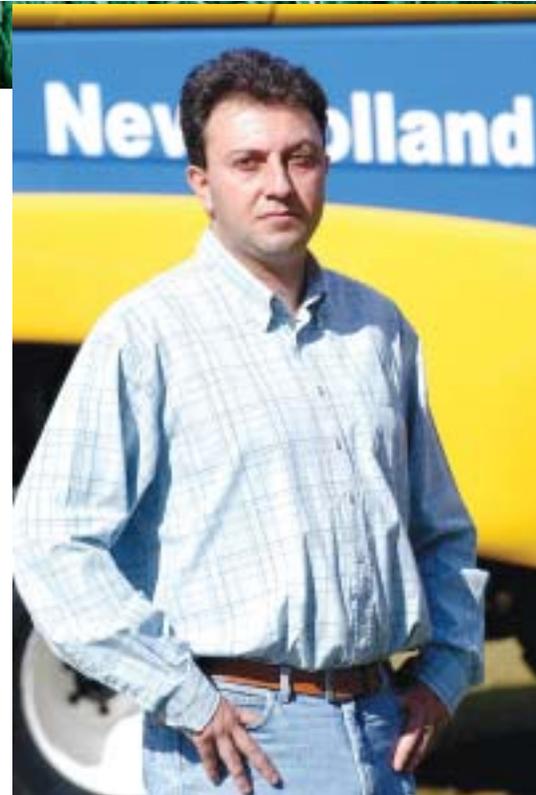
As vantagens da mecanização são incontestáveis. Roberto da Cunha Mello, pesquisador científico do Instituto Agrônomo (IAC), sediado em Campinas/SP, comenta que com a mecanização é possível realizar um melhor preparo do solo e construção de terraços, além de melhorar os tratamentos culturais e facilitar a aplicação de defensivos, o que resulta em ganhos de produtividade. “A agricultura de precisão, com o auxílio do Sistema de Posicionamento por Satélite (GPS), já se tornou uma realidade, reduzindo os custos”, argumenta.

Mas o pesquisador do IAC alerta para o fato de que a colheita mecanizada ainda causa grande dano na soqueira e aumenta significativamente o volume de perdas quando comparada à colheita manual. Por isso há dificuldade em comparar produtividades. “Não dá para quantificar estes valores, pois os ganhos ou perdas variam muito de local para local”, explica Mello. “Muita coisa vem sendo feita para aprimorar as colhedoras, mas com pouco sucesso, pois a lavoura de cana-de-açúcar é muito irregular. Se as plantas ficassem todas em pé e enfileiradas, facilitaria o trabalho da máquina, mas isto não ocorre no campo”. Um dos novos equipamentos que estão em fase de teste é o chamado controlador automático da altura de corte ou copiador do solo, um sistema que tenta acompanhar as irregula-

ridades do solo. Já as lâminas serrilhadas atuam para reparar as perdas, realizando um corte mais bem feito, nivelado, diferente do que ocorre hoje que é um corte por impacto. “Mas ambas são soluções caras. No geral, deve-se evitar mecanizar as áreas com muita declividade”, comenta.

O Centro de Engenharia Agrícola do IAC está desenvolvendo vários projetos no setor, mas em especial lâminas serrilhadas para o corte de base nas colhedoras mecânicas. Além disso, os pesquisadores se debruçam sobre uma solução para a colheita em áreas com declive acentuado, onde as colhedoras auto-propelidas não conseguem trabalhar.

Mecanização inevitável — O professor Oscar Braunbeck, da Faculdade de Engenharia Agrícola da Unicamp, de Campinas/SP, em seu livro *Colheita de Cana-de-açúcar com Auxílio Mecânico*, descreve as vantagens e limitações do processo e aponta soluções. “A mecanização total ou parcial se apresenta atualmente como a única opção para a colheita da cana, tanto do ponto de vista ergonômico quanto econômico e, principalmente, do ponto de vista legal e ambiental, já que apenas o corte mecânico viabiliza a colheita sem queima prévia, o que por sua vez viabiliza o aproveitamento do palhicho (restos da planta após a colheita)”, esclarece. “A evolução lenta da colheita mecânica permite concluir,



Arbex, da New Holland: “O mercado para esse setor busca baixo consumo de combustível, alto rendimento e alta confiabilidade”

mesmo sem abordar detalhes técnicos, que as soluções tecnológicas disponíveis não são suficientemente competitivas para atrair os usuários, ou seja, existem limitadores que restringem sua implementação”.

É necessário ponderar, pois ganho de produtividade não se consegue apenas com a mecanização. “Não basta utilizar a melhor e mais adaptada máquina se ela não estiver em consonância com a tecnologia agrícola, com a escolha adequada de variedades (em função de condições edafo-climáticas e resistência ou tolerâncias a pragas e moléstias), com as técnicas de gerenciamento, com a qualificação da mão-de-obra”, orienta Ripoli. E acrescenta: “À primeira vista, a cana-de-açúcar parece ser uma cultura rústica, porém, não é verdade. Ela exige alta qualificação de métodos e de processos de produção”.

Outro problema diz respeito ao acesso dos produtores, mais precisamente dos fornecedores, às novas tecnologias. Em geral, esses plantadores possuem 100, 200, 800 hectares e contam apenas com técnicos de cooperativas, porém em número insuficiente para atender a todos os cooperados, relata Ripoli. “Muitos fornecedores ainda relutam em enfrentar novos desafios tecnológicos (que por vezes



De olho no serviço terceirizado, a John Deere inaugurou uma unidade de negócios da cana, em Ribeirão Preto/SP



requerem investimentos) e continuam a adotar práticas agrícolas defasadas e pouco produtivas. Lamentavelmente nos últimos 20 anos, governos estaduais praticamente deixaram no abandono e na penúria financeira suas agências de fomento e extensão agrícolas. Resta a Embrapa que, somente nos últimos anos resolveu investir em pesquisa canavieira”. Mas, segundo ele, o problema persiste: “O fornecedor de cana é o lado mais abandonado do setor canavieiro”.

Mercado aquecido — As vendas da New Holland para o setor cresceram 25% em 2006. A empresa trabalha para aumentar ainda mais sua presença na área, diz Marcos Arbex, gerente de marketing da companhia. Entre os modelos de tratores fabricados pela empresa, há modelos indicados para a colheita manual da cana, prática que corresponde a cerca de 60% a 70% da produção nacional de açúcar e álcool e é adotada por usinas de todos os portes. O gerente de marketing da corporação explica que se pode economizar até 15% a menos de óleo diesel com alguns modelos, além do baixo custo de manutenção. O bom uso das máquinas e equipamentos é essencial para se obter bons resultados no campo. Por isso Arbex destaca a atuação dos concessionários, que instruem os usuários sobre as melhores formas de utilizar as máquinas com maior economia e eficiência.

“O mercado para esse setor busca



Edmilson Tumoli, da Civemasa: “Houve um aumento da demanda de 70% de 2005 para 2006”

baixo consumo de combustível, alto rendimento e alta confiabilidade, o que reflete bastante nas tendências em maquinário. O que observamos como tendência para esse mercado são os pneus de alta flutuação, que reduzem a compactação do solo nos canaviais, vazão maior do sistema hidráulico para o trabalho em plantio mecanizado e embreagem hidráulica, porque a troca de marchas é freqüente no trabalho de campo”, comenta Arbex.

Cerca de 30% a 40% dos 6,1 milhões de hectares de cana-de-açúcar plantada no Brasil são colhidas com máquina, número que permanece nesse patamar já algum tempo. No entanto, esse é um mercado de alto valor agregado. “Essas máquinas estão numa fai-

xa de R\$ 900 mil até R\$ 1 milhão e cada máquina dessa puxa a venda de outras coisas, como tratores, por exemplo, e cada trator tem outros dois transbordos”, calcula José Luis Coelho, gerente da unidade Advisional da John Deere. Para expandir, o segmento está de olho nas novas usinas, pois os investimentos privilegiam a mecanização do plantio à colheita. “O modelo de crescimento e expansão está em cima de áreas arrendadas, onde a cana é plantada por meio de parcerias. Para os grandes grupos terem o controle sob o processo tem de haver o processo mecanizado. Nos próximos anos o potencial de mecanização vai chegar a 80 ou 85%”, aposta o executivo.

No tocante ao acesso às novas tecnologias, existem formas criativas de ganhar escala, como pelas cooperativas, integração entre fornecedores para utilização coletiva de máquinas. “A partir de 100 mil ou 120 mil toneladas de cana é possível a utilização da máquina. Há também um novo nicho de mercado, o de prestadores de serviços. Se precisar de uma máquina para alugar hoje, você não encontra. É preciso incentivar parceiros e empreendedores para atender a usina”, sugere. Por isso a John Deere inaugurou uma unidade de negócios da cana, em Ribeirão Preto/SP.

Santal fechou 2006 com um incremento de 30% nas vendas de seus produtos para o setor canavieiro



A Civemasa é dona de um vasto catálogo de produtos para o setor sucroalcooleiro: abrange grades (aradoras, intermediárias e niveladoras), subsoladores, arados, terraceadores (base larga e base embutida), sulcadores, cobridores, cultivadores, distribuidores de torta e calcário, plantadoras (convencional, semi-automática e automática), compostador de resíduos orgânicos, carregadoras de cana com giro de 90° e 180°, transbordos (tandem ou triden), além de estarem desenvolvendo uma colhedora de cana planta, destinada à colheita de mudas e à moagem industrial. Robustez e a grande performance são as características principais da marca, de acordo com Edmilson Tumoli, gerente comercial da Civemasa. A empresa também registrou aumento na procura por seus produtos e mantém-se otimista em relação aos negócios futuros, segundo ele. “Houve um aumento da demanda de 70% de 2005 para 2006”, revela.

A Santal fechou 2006 com um incremento de 30% nas vendas de seus



Borgonhone, da Case IH, estima que o mercado vai consumir 350 colhedoras em 2007

produtos para o setor canavieiro. A expectativa para este ano é dobrar esse percentual, segundo Filipe Silveira Rigghi, responsável pela área de Marketing de Produto. Bastante ampla, a linha Cana Santal possui todos os produtos necessários para compor o sistema mecanizado, como a colhedora de cana picada, veículos de transbordos de cana, plantadora de cana pica-

da, carregadora de cana e tomador de amostra.

A vez do plantio mecanizado — Embora não divulgue os números, a DBM também observou crescimento significativo nas vendas no último ano, informa o gerente comercial Auro Pardini. Plantadoras de cana, sulcadores, cobridores, cultivadores para cana crua e queimada, carretas distribuido-

TeeJet

CenterLine® 220: Incrivelmente simples, barra de luzes de alta qualidade à um preço competitivo

Desempenho preciso

- A alta qualidade no receptor GPS assegura a precisão
- Apropriado para pulverização, adubação e outras aplicações

Orientação pura e simples

- Linhas retas (paralelas) e curvas AB com retorno ao ponto inicial
- Amplo display mostra todas as informações da orientação ou um mapa resumido
- Compacto e portátil – fácil de usar em vários veículos
- A programação leva segundos – conecte, informe a largura da faixa e pronto
- Fornece sinal de velocidade para ser usado com outros controladores e monitores

Longa vida de uso com um pequeno investimento

- Melhora a precisão, minimiza a perda e aumenta os lucros
- Menor cansaço do motorista, aumento de produtividade
- Seu custo é menor do que o de outros equipamentos de orientação
- Pergunte ao seu contato local pelo preço e peça também uma demonstração



Data Página



Página do Mapa



Torne-se

TeeJet

www.teejet.com

REPORTAGEM DE CAPA

ras de torta de filtro, adubadeiras de superfície, são alguns dos equipamentos fabricados pela indústria. Eles investem no plantio mecanizado. “O plantio mecanizado é a tecnologia da vez”, enfatiza Pardiniho.

Fábio Borgonhone, gerente de marketing da Case IH, conta que as vendas de colhedoras de cana do mercado brasileiro, como um todo, passaram de 142 unidades, em 2005, para 254 em 2006. “Neste período a Case IH teve um crescimento de 91 para 153 unidades. Para 2007, estamos estimando vendas em torno de 350 unidades no Brasil, sendo que a Case IH deve manter-se na liderança”, prevê o executivo.

A Case IH produz colhedoras de cana e tratores, usados no plantio e tratos culturais nos canaviais, além de pulverizadores autopropelidos. As colhedoras da Case IH possuem, como opção, um sistema de controle automático da altura do corte de base da planta, o auto-tracker. “Esse sistema melhora a eficiência do corte, reduzindo as perdas e resultando em maior longevidade e lucratividade do canavial. O auto-tracker faz a ‘leitura’ do terreno e corta a planta o mais rente possível do solo, reduzindo as perdas e aumentando a produtividade”, explica Borgonhone.

A GTS do Brasil fabrica diversos modelos de niveladoras de solo, dentre os quais uma plaina desenvolvida especialmente para o setor sucroalcoo-



Auro Pardiniho, da DBM: “O plantio mecanizado é a tecnologia da vez”

leiro, que colabora na construção e manutenção de canais, terraços “embutidos” e de base larga, estradas e nivelamentos de solo em geral. Ele comenta que praticamente todos os grupos de usinas que adquiriam o equipamento, já efetuaram novos pedidos para suas filiais. “Em função disso e do bom momento do setor sucroalcooleiro, estamos com ótimas perspectivas para 2007”, destaca Alceu Fernando Keller, gerente comercial.

Um equipamento para sacar amostas de cana, carregadora de cana, colhedora de cana inteira, garra hidráulica, tombador lateral hillo e guin-

dastes são alguns dos equipamentos fabricados pela Motocana. A companhia, com quase meio século de existência, ampliou sua fábrica, aumentou a capacidade de produção e elevou em 25% as vendas desses produtos na comparação de 2005 para 2006. Edenir Tabai, gerente comercial da Motocana, projeta um incremento de 10% nas vendas para este ano.

Atenção às necessidades do produtor — A Guerra, que fabrica equipamentos para o setor desde o plantio ao transporte do produto final aumentou as vendas em 10% no ano passado e estimam uma elevação real de



Marcos Zanotti, da Randon: “Nos adequamos a logística interna de cada cliente”

30% para 2007. “As perspectivas são positivas em virtude do aumento de usinas, da safra recorde de cana, do biodiesel, da diversificação de nossa linha canavieira”, aposta Melissa Guerra, supervisora de marketing da companhia. Equipamentos para cana inteira e cana picada; reboque rodotrem, com versões cana mista e bipartida; carroceria sobre chassi, reboques de dois, três e quatro eixos; bases para tanques de vinhaça (reboques e rodotrens) são alguns dos que figuram no catálogo da fabricante. Cada usina demanda produtos específicos, com variações em tamanho, altura de mesa, comprimento, lado de descarga, tipo do produto transportado (cana inteira ou picada), condições das estradas, etc. “A Guerra tem um processo de customização para atender a cada cliente”, afirma a supervisora de marketing.

A Randon, que atende todo o mercado de implementos rodoviários para cana-de-açúcar, com semi-reboques (cana inteira, cana picada), base de



Melissa, da Guerra: processo de customização para atender a cada cliente

tanques para vinhaça, basculantes, e carrega-tudo, entre outros, também investe em customização para fidelizar clientes. “Nos adequamos a logística interna de cada cliente. Mais curto/longo, maior/menor, conforme terreno, plataforma de esmagamento. E todos os outros atributos, desenvolvimento, testes anteriores, padrões internacionais de segurança e durabilidade”, diz o diretor comercial Marcos

Zanotti. As perspectivas de elevação nas vendas desses produtos, segundo ele, são de 25% em 2007.

Na AGCO, dona da marca Massey Ferguson, o crescimento de volume (em unidades) de tratores de 150 a 215 cavalos foi de mais de 100% no período de 2006 comparado com 2005, informa o gerente de marketing Rubens Sandri. “A marca vem desenvolvendo novas tecnologias e produtos para o

CHEMINOVA

Warrant®

INSETICIDA

Eficiência Sistêmica

- **Produto versátil**
- **Excelente período de controle**
- **Ampla espectro de ação**
- **Inseticida específico**
- **Doses reduzidas**
- **Baixa toxicidade**

ATENÇÃO
 Este produto é um inseticida sistêmico. Deve ser aplicado em plantas jovens, antes do florescimento, para garantir a eficiência do controle de pragas. Evitar a aplicação em plantas em fase de maturação. Não aplicar em plantas com flores abertas. Evitar a aplicação em áreas próximas a fontes de água. Evitar a aplicação em áreas próximas a fontes de água. Evitar a aplicação em áreas próximas a fontes de água.



0800 77 20 320
 www.cheminova.com.br
 alo.cheminova@cheminova.com.br
 Rua Alexandre Dumas, 2220 - 6º andar
 São Paulo - SP
 04711-5004

CHEMINOVA
 Inovação em todos os campos



Entre 2005 e 2006 houve uma elevação de 5% nas vendas dos produtos da Valtra para a cana

segmento de cana-de-açúcar, cujos bons resultados do setor têm sido verificados nos últimos dois anos. Disponibilizamos uma gama de produtos que atendem ao segmento, com foco principal para os modelos 6 cilindros, com potência a partir de 140 cv até 290 cv”, comenta o gerente.

Outra fabricante que está de olho na expansão do setor sucroalcooleiro é a Semeato, que acaba de lançar um cultivador de uso na soqueira da cana crua ou queimada. O equipamento foi desenvolvido para atender as necessidades técnicas dos produtores e também para atender as necessidades agrônomicas da cultura da cana-de-açúcar. “Sabe-se que a cultura da cana, como qualquer outra cultura, tem as suas necessidades específicas e que também os produtores têm formas distintas de manejar a cultura. Ouviu-se os produtores, suas idéias, sugestões e principalmente suas necessidades para então desenvolver a máquina, pois, são eles que vivem o dia-a-dia da lavoura. A máquina pode aplicar até quatro produtos em uma única operação: fertilizante granulado, produtos fitossanitários na forma líquida e ainda dois produtos microgranulados distintos”, descreve o engenheiro agrônomo Eduardo Copetti, gerente de desenvolvimento de produto da fabricante.

Como a empresa está entrando no mercado da cana agora, ainda não tem números consolidados. No entanto, o executivo do grupo mostra-se empolgado com a demanda pelo novo produto. “A mecanização da cultura da cana-de-açúcar não é uma tendência, mas sim uma realidade. A falta de mão-

de-obra e as exigências legais estão fazendo com que cada vez mais as máquinas ganhem mais espaço na cultura da cana. A busca constante por altas produtividades faz com que a indústria desenvolva equipamentos tecnologicamente mais eficientes”, sintetiza o gerente.

Os produtos específicos que a Valtra oferece para os canaviais são tratores de rodas e os de esteira de borracha, sendo este último um perfil de trator que apenas a Valtra comercializa. Robustez, simplicidade operacional e baixo custo de manutenção definem as máquinas, segundo o gerente de produto da companhia, Arci Mendes. Entre 2005 e 2006 houve uma elevação de 5% nas vendas desses produtos e a empresa espera manter-se no mesmo patamar neste ano, informa o gerente. Animados com a expansão do setor sucroalcooleiro, a companhia trabalha na evolução da linha que atende aos canaviais. “A tendência para essa área é de mecanização completa das operações agrícolas”, prevê Mendes. ❏



Massey vem desenvolvendo novas tecnologias e produtos para o segmento

Máquinas do começo ao fim

As máquinas estão presentes na cana em todas as etapas de produção, do plantio à colheita, passando pelo preparo do solo, tratos culturais, aplicação de defensivos, carregamento e transporte. Inclusive no que existe de mais avançado em tecnologia para a atividade: a agricultura de precisão. “A grande tendência é mesmo o plantio mecanizado, no qual a plantadora possui um sistema de posicionamento (GPS) que orienta a operação de colheita, também com o uso de GPS e confeccionando mapas de produtividade e variabilidade para realização de uma adubação diferenciada, ou seja, onde se produz menos coloca-se mais adubo e vice-versa”, explica professor Tomaz Caetano Ripoli, da Esalq-USP.

O conceito de sistemas mecanizados abrange tratores, plantadoras, colhedoras, veículos de transbordo (carretinha puxada pelo trator), entre outros. Há também uma série de produtos que compõem o Sistema de Agricultura de Precisão. São ferramentas que incluem, por exemplo, o Sistema de Posicionamento por Satélite (GPS), uma forma de georeferenciar o trabalho da máquina — o que há de mais moderno na área. Todas as empresas que fornecem máquinas e equipamentos para os canaviais estão atentas a essa tendência e animadas com os resultados positivos dos últimos anos decorrentes do processo de expansão do setor sucroalcooleiro.

ANÚNCIO

Desafios para che

A produção do mais tradicional prato dos brasileiros enfrenta um período de dificuldades desde o campo até o mercado. Em importantes regiões produtoras, os agricultores enfrentam problemas com o clima e com os baixos preços

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

O agricultor Edson José Priotto produz feijão há 20 anos. Bem informado sobre a atividade, ele investe em tecnologia e procura aperfeiçoar a lavoura a cada safra. Este ano, Priotto está desanimado com a sua plantação no município de Castro, no Paraná, Estado que mais produz feijão no Brasil. Enquanto as plantações de soja e milho tiveram um bom desenvolvimento e alta nas cotações, a leguminosa sofreu com o excesso de chuva e tem preços que muitas vezes não cobrem os custos de produção. Os grãos têm baixa qualidade pelo excesso de umidade e algumas variedades de feijão de cor apresentam escurecimento. A oferta maior e a demanda enfraquecida também colaboraram para a redução nas cotações. “Se pudéssemos saber antes o que iria acontecer, teríamos plantado só milho”, lamenta o produtor.

Segundo ele, a



gar à nossa MESA

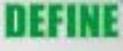
saca de 60 quilos da variedade Juriti mantém valores entre R\$ 35 e R\$ 40 (números da segunda quinzena de março), enquanto a variedade Pérola tem preço em torno de R\$ 50. O custo médio da saca é avaliado em R\$ 50 na região. “Assim fica difícil fechar as contas, ainda mais quando o produtor tem gastos com outros itens, como o aluguel da terra, por exemplo”, assinala Priotto, lembrando que no ano passado a saca do grão atingiu valores em torno de R\$ 90. O momento negativo do mercado provoca indefinição quanto à safra do próximo ano. “A tendência é de que vamos plantar menos”, deduz.

Assim como a maioria dos produtores da região, no centro-sul paranaense, Priotto ampliou a área plantada com feijão. Os 70 hectares cultivados na sua propriedade no ano passado passaram a 100 hectares nesta safra. A motivação veio dos resultados positivos em 2006, quando o clima foi favorável e os preços compensadores. “Antigamente, um dos limitantes para o plantio do feijão era a oferta de mão-de-obra para o trabalho na colheita, mas hoje, com o avanço da mecanização, isso não existe mais. Só na nossa região, nesta safra, o plantio aumentou em torno de 50%”, destaca o agricultor.

No município de Unaí, maior produtor de feijão de Minas Gerais, os agricultores também estão descontentes. “A chuva que normalmente cai em março, este ano chegou em fevereiro e atrapalhou a colheita da safra das águas. Além da perda na qualidade, houve perda física em torno de 10% a 15% da produção”, cita o produtor José Amado Noivo, que também é diretor do Sindicato dos Produtores Rurais de Unaí. Segundo ele, do total dos grãos colhidos, cerca de 50% teve a qualidade prejudicada pela umidade. Noivo, que plantou 300 hectares na safra das águas, tem 12 mil sacas estocadas porque faltam compradores na

TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO



	Condicionador e redutor de pH
	Agente espumante
	Anti espumante
	Penetrante, anti-deriva e redutor de pH
	Anti deriva
	Corante de pulverização
	Removedor de químicos

Visite nosso estande na Agrishow 2007

www.rigran.com.br

 **rigran**

região. “O feijão é uma mercadoria muito visual e agora, em função da chuva, o grão do carioca está manchado e acaba rejeitado pelo mercado. Sei que vou acabar vendendo aos poucos, por um preço mais baixo, porque preciso pagar as contas”, completa.

Nos últimos anos, os produtores de Unaí se especializaram na produção de feijão, que é a principal atividade econômica do município. Este ano, na primeira safra, foram plantados 19,5 mil hectares com a cultura, de acordo com dados da Emater/MG. As propriedades locais também têm como característica o perfil tecnológico especializado, com a expansão das áreas plantadas com sistema de irrigação por pivô central. “Em condições normais, o feijão é mais rentável que a soja e o produtor vem investindo cada vez mais para conseguir bons resultados com a cultura”, declara o produtor mineiro.

Na lavoura e na panela o

ano todo — O feijão que todos os dias chega à mesa de milhões de brasileiros tem origem em três diferentes safras todos os anos. A primeira e principal delas, é a safra das águas, a segunda é a da seca ou safrinha, e a terceira corresponde ao plantio de outono/inverno. “O Brasil inteiro está aprendendo a plantar feijão e a evolução da tecnologia faz com que o grão possa ser colhido com a mesma máquina usada na soja, com pequenas adaptações”, analisa José Noivo.

Os agricultores mais especializados reservam áreas e conseguem fazer as três safras de feijão. Produtores de soja por excelência costumam cultivar o grão apenas na safra de outono/inverno. “A terceira safra atingiu uma grande importância econômica, porque tem gerado oferta num período de entressafra de outras culturas, representando uma alternativa interessante de renda para o agricultor”, constata o engenheiro agrônomo Marco Antônio Lollato, pesquisador do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar).

A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) calcula o plantio de 576,3 mil hectares de feijão no Paraná



Agricultor Edson Priotto, do Paraná, lamenta a perda de qualidade causada pela chuva

nas três safras deste ano. A área é praticamente igual à que foi semeada no período 2005/2006. A produção é estimada em 821,3 mil toneladas, um incremento de 10,5%. Essa previsão, no entanto, não considera as perdas registradas nas últimas semanas, já que o levantamento foi realizado antes de março. O Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria da Agricultura do Estado informa que a área plantada nas segunda e terceira safras devem apresentar, respectivamente, redução de 29,4% e 34,6% em comparação com o ano passado. Em todo o País, a leguminosa deve ocupar 4,276 milhões de hectares em 2006/2007. A produção, segundo a Conab, será de 3,578 milhões de toneladas, um crescimento de 3,1% em comparação a 2005/2006.

Cultivado em praticamente todo o Brasil, o feijão revela diferentes realidades produtivas de acordo com a região. Enquanto em áreas do Centro-Oeste o rendimento da lavoura chega a 2,2 mil quilos por hectare, no Nordeste algumas produtividades ficam em apenas 400 quilos por hectare. Tanta diferença manteve o rendimento mé-

dio do País em 822 quilos por hectare na safra 2005/2006.

Cultura tradicional em propriedades familiares, a leguminosa hoje também tem espaço em grandes áreas irrigadas com sistemas de pivô central, onde o cultivo intensivo requer maiores investimentos em manejo e insumos. “Essas áreas irrigadas alcançam os melhores rendimentos. Alguns produtores chegam a produzir até 60 sacas por hectare, mas a produtividade média da lavoura irrigada fica entre 45 e 50 sacas por hectare em propriedades de Estados como Minas Gerais, São Paulo, Goiás e Bahia”, enumera o engenheiro agrônomo Alcido Elenor Wander, pesquisador da Embrapa Arroz e Feijão.

O especialista alerta para os cuidados nesse tipo de sistema. O controle rigoroso da água e dos demais insumos é fundamental para garantir rentabilidade ao cultivo irrigado, que pode chegar a custar até R\$ 70 para a saca do feijão carioca. “Algumas vezes, vale a pena produzir um pouco menos para não encarecer demais a lavoura”, conclui Wander.

A importância da semente — Se todos os produtores utilizassem sementes de qualidade e certificadas na lavoura, a produtividade do feijão brasileiro poderia dobrar. A questão é que muitos agricultores utilizam as sementes próprias, reservadas por eles mesmos e que nem sempre apresentam as melhores condições fitossanitárias. “Frequentemente percebemos sementes com sérios problemas de virose e de baixo vigor produtivo”, conta o agrônomo da Embrapa.

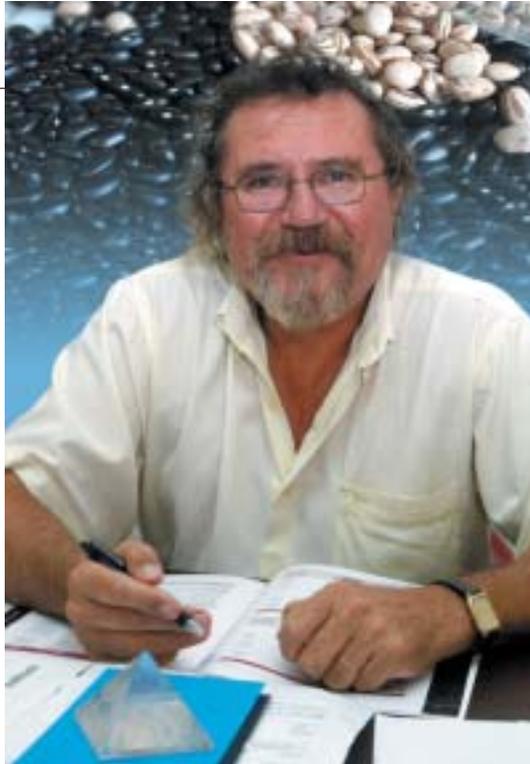
Hoje, são conhecidas 249 doenças que atingem o feijão, informa Lollato, do Iapar. Desse total, 70% são transmitidas por problemas na semente. “Esse é o maior gargalo técnico da cultura. O Brasil precisa de um programa sério de produção de semente de feijão, e esse programa precisa contar com o apoio do governo, da cadeia produtiva e dos agricultores, que devem ter consciência de que não podem plantar um produto contamina-

Márcio Stampo

do”, enfatiza o especialista.

O Iapar produz a semente básica que é repassada aos produtores de semente que, por sua vez, elaboram o material certificado que será comercializado entre os agricultores. Também no Paraná, a Cooperativa Castrolanda, em Castro, iniciou no ano passado um programa de produção de sementes entre os seus associados. A parceria proposta pela cooperativa prevê que os agricultores destinem de 10% a 20% da área para a produção de feijão-semente, mediante contrato. A intenção, além de incentivar o uso de material de qualidade na lavoura, é proporcionar uma alternativa de renda aos associados, que terão um ganho extra com a venda da semente.

Alternativas para o mercado — Em épocas de superoferta e preços baixos, surge o desafio: qual a saída para movimentar o mercado e melhorar a remuneração ao agricultor?



Edino Ferreira da Silva

Lollato, do Iapar, diz que o Brasil necessita de um programa sério de produção de sementes

Os especialistas têm pelo menos uma alternativa: exportar o grão. A possibilidade, no entanto, esbarra no fato de que o feijão carioca, que responde pela

maior parte do cultivo brasileiro, não tem aceitação entre os consumidores estrangeiros. Os poucos carregamentos que saem do País têm como destino colônias brasileiras no exterior.

O mercado externo pede feijões diferenciados, como o branco, por exemplo. E um dos caminhos para chegar a esse consumidor é redirecionar a produção, incentivando a migração de produtores para outras variedades. “A pesquisa já tem 200 variedades dos mais diversos tipos, alguns são exportáveis, mas ainda não há quantidade suficiente para expandir o plantio”, acen-tua Marcelo Lüders, analista da Correpar e presidente do Conselho de Administração do Instituto Brasileiro do Feijão e Legumes Secos (Ibrafe). “Por meio do instituto e da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Feijão, que foi criada no ano passado, estamos preparando o caminho para que o agricultor receba

Lancer Multiuso 10.000/12.000

Apto para diversas tarefas, distribuição calcário, adubação pré-plantio e de cobertura até 36 m, graças a sua esteira de borracha, sua bitola regulável e uso de prolongador de altura. Maiores detalhes com o revendedor de sua preferência.



Implementos Agrícolas Jan S.A

Fone - 054 3332 1744

decom@jan.com.br

CEP:99470-000 Não-Me-Toque-RS

orientação e alcance mais competitividade com a cultura”, define Lüders. Se o trabalho junto ao produtor caminhar como esperado, o especialista acredita que, daqui a cinco anos, o perfil do setor já pode estar bem diferente. “E, em dez anos, pode mudar ainda mais”, ressalta.

O primeiro passo em direção ao mercado externo foi dado com o cultivo de variedades como a cranberry – de fundo bege e listras cor de vinho, e a dark red kidney – identificada pela coloração vermelha fechada. Além da diversidade de cores, as variedades são graúdas, quase o dobro do feijão cari-quinha. Alguns embarques já foram realizados pela empresa paranaense Notamil Alimentos, que vende o grão para compradores de diferentes países do mundo todo.

Enquanto as exportações apenas engatinham, internamente, o Governo intervém no mercado para provocar a reação dos preços ao produtor, por meio de medidas como o Prêmio para Escoamento de Produto (PEP) e as Aquisições do Governo Federal (AGF). “Os leilões de PEP têm impedido quedas mais violentas no feijão preto”, diz Lüders. Na segunda quinzena de março, os preços da saca de 60 quilos do feijão carioca variaram entre R\$ 35 e R\$ 50 no Paraná, onde alguns lotes foram comercializados por até R\$ 30. Em Minas Gerais, os valores, nessa mesma época, ficaram entre R\$ 28 e R\$ 35. O preço mínimo estipulado pelo Governo para a saca de 60 quilos é de R\$ 47.

Para o pesquisador Lollato, especialmente o pequeno produtor carece de mais apoio oficial para o cultivo do feijão. “Muitas vezes falta financiamento para esse agricultor. Também acho que os leilões representam uma boa ferramenta, mas que nem sempre é usada no momento certo”, avalia. O mercado é indefinido para as próximas semanas. Alguns analistas apostam em leves reações para o mês de abril. Mesmo assim, deve ser levado em conta que a partir da segunda quinzena deste mês, ganham força os trabalhos de colheita das lavouras da safra da seca. A partir daí, o comportamento dos preços



Francisco Lins

Wander, da Embrapa, defende a maior organização da cadeia produtiva e diz que o produtor precisa avaliar bem os custos da lavoura

vai depender do volume e da qualidade dos grãos que serão colhidos.

Saúde no prato — Nutricionistas e especialistas que trabalham com a cadeia produtiva são ferrenhos defensores do consumo do feijão entre a população. Nunca é demais lembrar que a leguminosa é rica em ferro, proteínas e vitaminas do complexo B. O feijão também é um alimento funcional, que tem alta concentração de fibras solúveis, que ajudam a redu-

zir os níveis de colesterol e de açúcar no sangue.

Apesar das muitas discussões sobre o tema, há sinais de que o consumo no Brasil se mantém praticamente estável nos últimos anos. A estimativa é de que a média fique entre 19 quilos e 19,5 quilos por pessoa ao ano. “Há uma tendência de melhora, com dois quilos a mais em comparação com os números de seis anos atrás”, afirma Lollato.

O analista Marcelo Lüders percebe que o consumidor está mais consciente em relação aos hábitos alimentares saudáveis. “O canal de venda também mudou nos últimos dez anos. Antes, o feijão era consumido em casa, mas agora, quase todos os restaurantes dos shoppings têm o alimento no cardápio”, observa.

A Embrapa Arroz e Feijão quer incentivar o consumo dos dois produtos através de uma campanha entre a população. O material de divulgação foi confeccionado, mas o período de eleições no ano passado e os custos do projeto acabaram retardando o lançamento da campanha. “Queremos organizar melhor a cadeia produtiva, até porque, se o consumo nacional permanecer o mesmo e se as exportações não deslançarem, dificilmente vai ocorrer aumento do plantio no País”, salienta o pesquisador Alcido Wander, da Embrapa. ■



Lavoura brasileira é cultivada em três diferentes safras em praticamente todo o território nacional

Edino Ferreira da Silva

Em busca de SOLUÇÕES

Líderes ruralistas encaminham propostas ao Governo Federal para resolver problema da perda de rentabilidade no campo



Buscar soluções para o endividamento virou rotina para as lideranças rurais nos últimos anos. O setor avalia formas de resolver o problema que afeta seriamente a renda da atividade no campo. No final do mês passado, a Comissão Nacional do Endividamento da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) elaborou uma proposta unificada para a questão. Durante uma reunião, em Brasília, representantes de todas as federações de Agricultura dos Estados participaram da formulação de um plano de ações emergenciais e de curto prazo. “A CNA, como representante maior dos setores produtivos, está tentando solucionar o problema de renda do produtor, decorrente das perdas e dívidas acumuladas. Nós queremos continuar trabalhando, gerando divisas para o País, sem deixar de lado a rentabilidade, que pode garantir o crescimento da nossa atividade”, frisa o presidente da Comissão e presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Mato Grosso (Famato), deputado federal Homero Pereira (PR-MT).

Segundo cálculos da CNA, o montante da dívida acumulada ao longo dos últimos 20 anos ultrapassa R\$ 110 bilhões, decorrentes da Securitização, do Programa Especial de Saneamento de Ati-

vos (Pesa), do Programa de Revitalização de Cooperativas de Produção Agropecuária (Recoop), do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), do endividamento do Nordeste, do Fundo de Defesa da Economia Cafeteira (Funcafé) e do endividamento privado. Na opinião de Pereira, as negociações com o Governo Federal acontecem a cada ano, porque o problema não se resolve no curto prazo. “Continuaremos assim enquanto não houver uma recomposição da renda do produtor. Esse problema no Brasil se arrasta porque não temos subsídios”, considera.

O setor de grãos acumula cerca de R\$ 20 bilhões em dívidas vencidas e a vencer até o final do ano. Déficit oriundo de investimentos em equipamentos, máquinas agrícolas e tecnologias. Cerca de 40% desse montante está centralizado em Mato Grosso. O problema, no entanto, não se restringe ao segmento de grãos. O cenário mostra-se mais grave e afeta também a suinocultura, rizicultura, cafeicultura e triticultura. “A perda de renda acumulada ao longo de três safras não será amortizada na recuperação do preço de uma safra, a 2006/07, que apesar de boa produtividade e do aumento no preço internacional verificados em algumas commodities,

não fazem frente ao câmbio desvalorizado”, salienta Pereira.

Documento — A reunião realizada na CNA gerou uma série de sugestões para a resolução do endividamento rural. A redação final do documento será entregue ao Governo Federal. A idéia é que ele seja um guia na elaboração de uma política definitiva para o problema.

As medidas foram divididas em dois eixos: emergenciais e de curto prazo. No primeiro, os agricultores ponderaram a necessidade de readequação das taxas de juros contratuais proporcional à TJLP; a prorrogação do prazo para adesão na renegociação para os programas em vigência até 30 de julho próximo; e a readequação do *spreads* do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e agentes financeiros. Entre os apontamentos para a proposta em curto prazo, destacam-se o desenvolvimento de ação de renegociação das dívidas transferidas para o Tesouro Nacional e de proteção contra lei de execução. A CNA ainda vai realizar um estudo econômico sobre o endividamento rural. Os produtores acreditam que os vários planos econômicos e troca de moedas têm forte influência no volumoso estoque do déficit agrícola, assim como tiveram no financiamento habitacional, que foi corrigido. ■



Picapes que rodam

Qual a picape é a sua cara?

Você deseja uma 4x4 ou 4x2? A diesel, bicomustível ou GNV?

Cabine simples ou dupla? A seguir, uma descrição e considerações detalhadas dos principais modelos do mercado

Gustavo Hoffmann
gustavo@agranja.com

Muito se fala no desenvolvimento da economia e também se as montadoras conseguem aumentar os investimentos e emplacar vendas. Afinal, a realidade da economia brasileira é o baixo crescimento (o PIB cresceu 2,9% em

2006), o câmbio super valorizado (o que inviabiliza as exportações), a alta tributação dos veículos com IPI, ICMS, Pis-Cofins, além do custo previdenciário e o FGTS incidente sobre a mão-de-obra. Contudo, o mercado automotivo passou em 2006 por um

momento de crescimento bem acima do PIB e encara 2007 com ventos a favor.

Esperamos que os ventos sobre a agricultura também soprem com certa constância a fim de estabilizar o produtor a curto e médio prazo, deixando

Ranger



	GASOLINA - CS	DIESEL - CD
MOTOR	4 cil	4 cil
POTÊNCIA	150 cv	163 cv
TRANSMISSÃO	Manual 5 velocidades	Manual 5 velocidades
CAPACIDADE CARGA	770 kg	1.060 kg
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRAÇÃO	2.390 kg	3.050 kg
PREÇO	<i>Versão a gasolina, cabine simples, tem o preço a partir de R\$ 48.770,00</i>	<i>Ranger, cabine dupla, diesel a partir de R\$ 74.990,00</i>

S-10



Fotos Divulgação

	GASOLINA - CS	DIESEL - CD
MOTOR	4 cil	4 cil
POTÊNCIA	141 cv	140 cv
TRANSMISSÃO	Manual 5 velocidades	Manual 5 velocidades
CAPACIDADE CARGA	800 kg	1.045 kg
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRAÇÃO	3.270 kg	3.270 kg
PREÇO	<i>S-10 gasolina, cabine simples, a partir de R\$ 49.440,00</i>	<i>S-10 diesel, cabine dupla, a partir de R\$ 86.718,00</i>

em todos os SONHOS

a calma e a corrente que leva a deriva como águas passadas.

Escalamos aqui um time de picapes top em rusticidade, top em economia e top em conforto. Qualquer que seja a disponibilidade e o caixa, com certeza já existe uma excelente opção para você. E, junto às montadoras e concessionárias o produtor tem condições especiais para a compra de sua caminhonete, além de poder obter informações nos sites das montadoras ou na rede de concessionárias.

Você quer uma 4x4 ou 4x2? A diesel? Ou bicombustível? GNV? Cabine simples ou dupla? Com mais ou menos potência? Maior ou menor capacidade de carga? Faça a sua opção!

Ford Ranger – Caminhonete de layout de linhas tradicionais, confiável

e com baixo custo de manutenção, hoje é oferecida nas versões cabine dupla ou simples, motorização a diesel com 162 cv (4x2 ou 4x4) ou a gasolina com 150 cv (4x2).

Muitos produtores têm usado a cabine dupla pela dupla aptidão, lazer e trabalho. Veículo de porte médio, tem pouco mais de cinco metros de comprimento por dois metros de largura.

As opções mais conhecidas são a XLS a gasolina 4x2 e a XLS/XLT/LTD 4x4 a diesel.

O motor diesel Powerstroke 3.0 eletrônico (injetora eletrônica de combustível) tem fama de excelente potência e baixo consumo de combustível.

A montadora também está oferecendo a picape preparada com o kit

GNV de quinta geração, com motor 2.3, e cilindro de gás natural de 25 m³, que dá uma autonomia média de 225km.

Chevrolet S-10 – Picape fornecida com opções de motor diesel e gasolina (flexfuell), cabine simples ou dupla, 4x4 e 4x2, também assume o posto das picapes de linhas externas tradicionais e avançadas tecnologias aplicadas ao motor e suspensão, buscando conforto e durabilidade.

A versão a gasolina ganhou força e desempenho com o motor 2.4, hoje com tecnologia Flex Power. A política de preço para a versão é bem definida. A S-10 é líder de vendas no segmento picapes médias há 12 anos consecutivos.

Já o motor 2.8, turbo diesel, se-

Ford F-250



	CS 4 X 4 DIESEL
MOTOR	4 cil
POTÊNCIA	203 cv
TRANSMISSÃO	Manual 5 velocidades
CAPACIDADE CARGA	1.165 kg
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRACÇÃO	5.500 kg
PREÇO	F-250 cabine simples 4x4 a partir de R\$ 95.000,00

Troller Pantanal



	DIESEL CS 4 X 2
MOTOR	4 cil
POTÊNCIA	163 cv
TRANSMISSÃO	Manual 5 velocidades
CAPACIDADE CARGA	1.260 kg
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRACÇÃO	N / E
PREÇO	Preço – Pantanal Light Duty 4x2 a partir de R\$ 67.000,00

Nissan Frontier



FRONTIER 4 X 2 CS DIESEL			
MOTOR	4 cil		
POTÊNCIA	140 cv		
TRANSMISSÃO	Manual 5 velocidades		
CAPACIDADE CARGA	1.000 kg		
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRAÇÃO	N / E		
PREÇO	<table border="0"> <tr> <td><i>Cabine simples</i> a partir de R\$ 68.860,00</td> <td><i>Cabine dupla</i> a partir de R\$ 78.760,00</td> </tr> </table>	<i>Cabine simples</i> a partir de R\$ 68.860,00	<i>Cabine dupla</i> a partir de R\$ 78.760,00
<i>Cabine simples</i> a partir de R\$ 68.860,00	<i>Cabine dupla</i> a partir de R\$ 78.760,00		

Mitsubishi L200



L - 200 OUTDOOR	
MOTOR	4 cil
POTÊNCIA	141 cv
TRANSMISSÃO	Manual 5 marchas ou automático 4
CAPACIDADE CARGA	1.050 kg
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRAÇÃO	2.200 kg
PREÇO	A partir de R\$ 83.990,00, tração nas quatro rodas, motor diesel de 141CV

Fotos Divulgação

guindo a tecnologia do modelo também ganhou injetora eletrônica de combustível, garantindo melhor performance, mais potência e economia com menor emissão de poluentes.

Destacam-se na versão 2007 novo acabamento interior, nova suspensão e o sistema antideslizante das rodas traseiras, chamado Trac-Look.

Ford F-250 – Se a sua exigência é maior capacidade de carga, a F-250 2007 é uma bela opção. Com motor 3.9 turbo intercooler desenvolve 209 cv de potência. A bomba injetora eletrônica faz com que a cabine simples rode 8,5 km com um litro de diesel na cidade e 12 km por litro na estrada vazia. Baixo consumo que impressiona, pois o peso do veículo é alto, comprovando que a engenharia da Ford acertou a relação câmbio/motor. Baixa emissão de poluentes e grande tanque são outras qualidades da F-250. Comodidade é a opção 4x4 oferecida na F-250, seja na terra como no as-

falto. Modelo cabine simples ou dupla está disponível em oito cores diferentes.

Troller Pantanal – Picape produzida pela Troller, hoje subsidiária da Ford, a Pantanal é uma picape versátil. Fornecida com tração 4x2 e 4x4, usa o motor diesel já consagrado de alta potência e economia MWM - Internacional NGD 3.0 com alimentação eletrônica de combustível, desenvolve 163 cv de potência. Disponível somente com cabine simples em dez cores diferentes para sua escolha.

A grande diferença da Pantanal é que o comprador pode solicitar as características que lhe convém, tais como carroceria, tipo de tração, equipamentos e capacidade de carga.

Na versão de série a caçamba tem 2,6 metros, com capacidade de 1,5 toneladas, direção hidráulica e vidros elétricos, entre outros itens.

Nissan Frontier – A Frontier da Nissan evolui também com a injeção

eletrônica de combustível, a Frontier está disponível nas versões com cabine simples e dupla, com motorização a diesel, 2.8 com 140 cv. Câmbio de cinco velocidades, tração 4x4 ou 4x2. A picape está disponível em seis cores diferentes.

A cabine simples tem lugares para dois ocupantes e capacidade de carga para 1.000 quilos. Linhas externas arrojadas e pára-lamas com acabamento em plástico no entorno compõem um conjunto visual agressivo e ao mesmo tempo harmonioso.

Mitsubishi L-200 Outdoor – Visual arrojado, rodas de liga leve, conjunto bicolor, lataria em uma cor, pára-choque e pára-lamas em outra. Estas são as características fortes da L-200.

Todas as versões da L-200 apresentam motor a diesel e tração 4x4, com motor turbo intercooler, cuja potência mínima é 121 cv e máxima 141 cv. A L-200 está disponível também com câmbio automático para versões

Anuncio GM

Toyota Hilux



HILUX DIESEL 4 X 4 CD 3.0

MOTOR	4 cil						
POTÊNCIA	163 cv						
TRANSMISSÃO	Manual 5 velocidades ou automático 4						
CAPACIDADE CARGA	1.025 kg						
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRAÇÃO	3.200 kg						
PREÇO	<table border="0"> <tr> <td><i>Cabine dupla</i></td> <td><i>Cabine simples</i></td> </tr> <tr> <td><i>a partir de</i></td> <td><i>a partir de</i></td> </tr> <tr> <td>R\$ 83.726,00</td> <td>R\$ 70.726,00</td> </tr> </table>	<i>Cabine dupla</i>	<i>Cabine simples</i>	<i>a partir de</i>	<i>a partir de</i>	R\$ 83.726,00	R\$ 70.726,00
<i>Cabine dupla</i>	<i>Cabine simples</i>						
<i>a partir de</i>	<i>a partir de</i>						
R\$ 83.726,00	R\$ 70.726,00						

Dodge Ram



RAM 4 X 4 CD

MOTOR	6 cil						
POTÊNCIA	330 cv						
TRANSMISSÃO	Automático 4 veloc.						
CAPACIDADE CARGA	1.000 kg						
CAPACIDADE MÁXIMA DE TRAÇÃO	Prox. 6 ton.						
PREÇO	<table border="0"> <tr> <td><i>Ram cabine simples</i></td> <td><i>Ram cabine dupla</i></td> </tr> <tr> <td><i>a partir de</i></td> <td><i>a partir de</i></td> </tr> <tr> <td>R\$ 99.000,00</td> <td>R\$ 137.000,00</td> </tr> </table>	<i>Ram cabine simples</i>	<i>Ram cabine dupla</i>	<i>a partir de</i>	<i>a partir de</i>	R\$ 99.000,00	R\$ 137.000,00
<i>Ram cabine simples</i>	<i>Ram cabine dupla</i>						
<i>a partir de</i>	<i>a partir de</i>						
R\$ 99.000,00	R\$ 137.000,00						

Fotos Divulgação

mais luxuosas.

Toyota Hilux – Picape com design moderno, a Hilux foi desenvolvida da parte interna para a externa, com ênfase no conforto do motorista e dos demais passageiros. Motorização a diesel com potências que variam de 102 cv (modelo 2.5) e 163 (3.0) e versões 4x4 e 4x2, com opções de câmbio manual de cinco velocidades e automático.

O motor 3.0 tem a característica que combina a injeção direta de combustível com o sistema Cammon Rail, que proporciona desempenho e economia com baixa emissão de poluentes.

Dodge Ram – O motorista se sente o general da cavalaria na Dodge Ram. Trezentos e trinta cavalos de força a um único só comando (330 cv a 3.500 rpm - rotações por minuto). Veículo classificado como picapes grandes, tem arrojo tanto no visual como nas dimensões.

Itens de série como câmbio auto-

mático de quatro velocidades com avanço na direção, além de tração nas quatro rodas, são diferenciais desta máquina.

Para aqueles produtores que queiram se utilizar da picape para tração de reboques, aqui vai um dado impressionante: capacidade de tração de quase seis toneladas.

Amplio espaço interno e conforto ao rodar são outras características fortes do veículo, que é oferecido nas versões cabine simples ou dupla.

Pneus – Aconselha-se ao produtor checar as características dos pneus da picape no momento da compra. No mercado existem pneus com característica do piso onde você mais roda, como por exemplo 50% asfalto, 50% terra/barro, ou 100% terra/barro. Entre outras variações, certifique-se e faça a escolha certa para seu tipo de piso. O veículo terá melhor desempenho e economia, com uma maximização do uso da picape e com reflexos positivos. Ou seja, minimizando os desgastes cai-

xa/motor/cardam/diferencial, além de todos os componentes da suspensão.

E verifique também a calibragem dos pneus. Geralmente fixado na coluna da porta do motorista, um adesivo informa corretamente a pressão a ser utilizada conforme a medida do pneu e a quantidade de carga. Caso o veículo não possua o adesivo, consulte o manual do proprietário.

Na produção deste material, foi possível concluir que nas picapes médias movidas a gasolina e flexfuell – com vendas expressivas em 2006 e início de 2007 – não existe a possibilidade de tração nas quatro rodas.

A opção 4x4 só é oferecida com motor a diesel, elevando o preço em mais ou menos 30%. Ou seja, aí pode estar uma faixa de consumidores a serem atendidos. ❏

** Os preços divulgados são mera referência e podem sofrer alteração em função do mercado.*

** A ficha técnica refere-se a um modelo, não necessariamente ao precificado.*



Irga lança duas NOVAS CULTIVARES

*Irga 423 e Irga 424 já estarão no mercado
na próxima safra*

Mariana Bastos
mariana@agranja.com

O lançamento de duas novas cultivares de arroz foi a atração do tradicional dia-de-campo no Instituto Riograndense do Arroz (Irga), em março, na Estação Experimental em Cachoeirinha/RS. Um dos maiores eventos do setor no Brasil reuniu cerca de 1,4 mil produtores de Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Goiás, Brasília, Uruguai, Argentina e Paraguai, que conferiram os lançamentos, as técnicas de adubação e o manejo integrado, entre outras atividades. O evento teve a presença da governadora gaúcha Yeda Crusius; do secretário estadual da Agricultura e Abastecimento, João Carlos Machado; do secretário extraordinário de Irrigação e Usos Múltiplos da Água, Rogério Porto; da secretária de Meio Ambiente, Vera Callegaro; e do presidente do Irga, Maurício Fischer.

O presidente do Irga explicou a diferença de características entre as novas cultivares do cereal. A Irga 423 é de alta produção, indicada para todo o Estado, de porte baixo e ciclo curto, e a qualidade do grão é observada tanto na culinária quanto no seu visual. A principal vantagem é a resistência a doenças como a brusone, que causa perdas significativas. A cultivar Irga 424 também é resistente a doenças, porém é de ciclo médio e é indicada para regiões que sofrem mais variações climáticas. “As sementes estarão disponibilizadas aos produtores já na próxima safra”, anunciou Fischer.

A governadora Yeda Crusius lembrou que a base da economia gaúcha procede da agricultura. “O Irga é o precursor da sustentabilidade da cultura do arroz no RS”, afirmou. E Yeda lançou um desafio: quer que o Estado alcance sete mil quilos por hectare de produtividade em quatro anos. A governadora também declarou que dará continuidade aos projetos de-

envolvidos pelo Irga.

Marreco de Pequim — No evento também foi apresentado um projeto iniciado no litoral norte gaúcho com o uso de Marreco de Pequim na lavoura. O chefe do escritório de Torres do Irga, Vicente de Oliveira Machado, esclarece que o projeto começou no município como uma alternativa para pequenos proprietários no combate ao arroz vermelho. Segundo ele, o marreco tem vida útil de cinco meses, e deve ser colocado na lavoura com 30 dias de idade para eliminar caramujos, uma praga para a plantação. Machado conta que, para se ter uma idéia dos resultados, foi feito um monitoramento, e se observou que em 24 horas os marrecos comeram 100 grãos de arroz vermelho, 20 larvas e 20 caramujos. Também constatou o crescimento do número de marrecos. Um dos motivos para o aumento é o baixo custo da tecnologia. O produtor não precisa comprar herbicida e nem inseticida, e o manejo do solo fica diferenciado. O lucro está também

na possibilidade de abater e processar o marreco com as mesmas máquinas utilizadas para outras aves.

Para confirmar estas vantagens, o produtor de Torres Jairo Luiz dos Santos revelou que utiliza a nova técnica nos seus 85 hectares de arroz pré-germinado. “Eu reduzi em até 50% o uso de máquina/hora/hectare”, declarou. Mas alerta sobre um detalhe importante: para manter a sustentabilidade, ele não usa em toda a área para evitar que as máquinas atolem. Santos avalia que a redução de custo está na água que utiliza do rio Mampituba, que divide Torres/RS de Passo de Torres/SC, ou da chuva. O produtor concluiu que sua produtividade aumentou em 20%. 



Santos reduziu em 50% o uso de máquina/hora/hectare no uso da nova técnica

Fotos: Mariana Bastos

Tudo para você obter um resultado de qualidade.

Germinador de Sementes

Soprador de Sementes tipo General

Soprador de Sementes South Dakota

Homogeneizador de Sementes

Referência em equipamentos para laboratório. Consulte nosso site para conhecer outros produtos.

www.deleo.com.br
51 3384 6111

DeLeo
EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS

Pneus: com ou sem CÂMARA?

Junto com os pneus radiais surgiu a tecnologia do pneu sem câmara, os chamados “tubeless”.

Mas nos tratores as vantagens dos pneus sem câmaras não estão ainda muito claras

José Fernando Schlosser

*Doutor Professor Titular de Mecanização Agrícola da Universidade Federal de Santa Maria/RS
schlosse@ccr.ufsm.br*

Os pneus agrícolas que equipam os tratores e colhedoras são peças de borracha, com agarradeiras na banda de contato com o solo. São flexíveis e geralmente contêm uma câmara de ar e água que os mantém inflados. As pressões internas podem variar, em solo agrícola entre os 60 e os 160 quilopascal (kPa). É muito importante estabelecer uma pressão interna adequada do pneu, pois quando é excessiva, pode provocar aumento do patinamento, diminuindo a resistência ao rolamento, aumentando também a pressão na área de apoio, o que pode provocar compactação do solo. Quando é insuficiente, provocam maiores perdas por resistência ao rolamento, mas provoca uma melhor interação entre o pneu e a superfície, ocasionado menor patinamento, mas também maior desgaste da banda.

Até 1930 os tratores agrícolas utilizaram rodas de ferro com garras, sendo, é lógico, bastante limitante o seu uso em caminhos permanentes. Em 1932, quase trinta anos depois do automóvel, a companhia Allis-Chalmers introduzia comercialmente o pneu de borracha no trator modelo Universal. Em 1937 a metade dos tratores comercializados no mundo já utilizava pneus de borracha. Pode-se conside-



Fotos Divulgação

Decifre seu pneu

Pneu 650/65 R 38 142 A8 Tubeless

650 – Largura da seção do pneu, em milímetros

65 – Perfil ou índice de relação de forma ($I = \text{Altura/Largura}$)

R – Tipo de construção da carcaça

38 – Diâmetro da roda, em polegadas

142 – Índice de carga (tabela)

A8 – Código de velocidade (tabela)

* Quando o pneu não necessita de câmara de ar, aparece a designação tubeless

rar que a introdução dos pneus agrícolas de borracha foi uma das conquistas tecnológicas juntamente com o motor Diesel e o sistema Ferguson de engate em três pontos. Foram muitos anos para que esta tecnologia pudesse ser posta em prática, assim como

desde a invenção do pneu radial, em 1948, até a utilização na Europa e EUA, nos anos 70, tecnologia esta que a pressão dos custos e outras razões impediram a sua implantação até agora no Brasil.

Anos ou décadas hoje nos parecem

muito para o desenvolvimento do pneu, mas desde 1888 quando se equipou o primeiro automóvel com pneu de borracha e este não passava dos mil quilômetros de duração, até 1907, quando os pneus já duravam mais de 10 mil quilômetros, até os dias atuais onde a duração pode superar facilmente os 50 mil quilômetros, se desenvolveram estudos de muito valor para outras máquinas como o trator. A princípio o homem pensou que com um veículo adaptado às condições do terreno, este poderia ser mantido na sua condição natural, mas com o passar do tempo, acumulando fracassos, concluiu-se que o mais prático seria pavimentar o terreno e diminuir o rendimento fora de estrada (*off-road*) do veículo. Mas na agricultura isto não é possível e o veículo continuou a ser desenvolvido para as condições naturais. Neste ponto começaram a se distanciar as posições entre os técnicos que trabalhavam na indústria de tratores e a dos automóveis.

A indicação de dimensão dos pneus é feita internacionalmente por números gravados na lateral do pneu, que indicam a largura e o diâmetro de cada um dos modelos. Com a introdução de novas formas de pneus e rodas, aumento do número de opções por especificação e a ampla utilização de pneus radiais na Europa e EUA, se ampliou a nomenclatura, chegando a atual, resultante da disseminação e adoção do Sistema Internacional de Unidades de Medida, apareceu a mais nova designação.

Os pneus podem ser diagonais ou radiais. As vantagens do pneu de carcaça radial são os seguintes: uma significativa diminuição na resistência ao rolamento em face de que a banda de apoio é mais rígida que a banda lateral e os pneus adaptam-se às rugosidades do terreno sem modificar tanto o contato



A indicação de dimensão dos pneus é feita internacionalmente por números gravados na lateral do pneu, que indicam a largura e o diâmetro

com o solo. Entre todas as vantagens, se destaca uma em especial, de que neste tipo de pneu se aumentou a capacidade de carga mantendo a mesma pressão interna.

A adoção dos pneus radiais em substituição aos diagonais, a chamada “radialização” no Brasil, ocorreu nos anos 70 para os automóveis de passeio. Nos anos 80 em caminhões e ônibus, mas ainda não ocorreu nos tratores. Reconhece-se um pequeno uso de pneus radiais em máquinas agrícolas. Ocorre que os ganhos deste tipo de pneu, tão visíveis em automóveis, não apresenta tantas vantagens nos tratores. O uso desta forma construtiva de pneu é maior na

Europa, onde se verifica a plena adoção (mais de 90% dos tratores novos) e menos nos Estados Unidos. A razão disto é porque na agricultura européia se utiliza com maior intensidade o transporte por estrada, enquanto nos Estados Unidos o trator é utilizado mais internamente nas lavouras, como ocorre no Brasil.

Sem câmara —

Junto com os pneus radiais apareceu a tecnologia do pneu sem câmara, os chamados “*tubeless*”. Embora os pneus sem câmara sejam muito comuns e bastante utilizados em automóveis, nos tratores as suas vantagens não estão ainda



Schlosser: “Nos tratores agrícolas, a diminuição de peso não é vantagem, ao contrário, trator leve não tem capacidade de transformar o torque do motor em força de tração e patina muito”

muito claras. Nos automóveis, os maiores benefícios são a diminuição do custo e do peso e a capacidade de perder com menos rapidez o ar interno, quando houver algum orifício, o que permite tempo para o motorista dar-se conta da perda de pressão e deslocar-se a um posto de serviços.

O rodado de um trator em si é formado por duas partes bem distintas. A parte metálica é formada por um disco e um aro. O disco é a parte que se une à roda e pode ser plana ou cônica, servindo para as variações de bitola necessárias para os diferentes trabalhos agrícolas. Em alguns casos o disco e o aro podem estar unidos por solda. Porém, o mais comum é que estes sejam unidos por parafusos e castanhas. A parte flexível é formada pelo pneu e a câmara. Esta última é o ponto em que queríamos salientar neste artigo.

O encaixe entre o pneu (parte flexível) e o aro (parte metálica) é feito por um ajuste relativamente fino, em

uma parte que se chama talão. Este é a parte menos flexível do pneu, reforçada por cabos de aço e nylon. Este ajuste é auxiliado pelo ar colocado no pneu através da câmara nos pneus em que esta é presente e pelo próprio ar em um sistema com excelente vedação nos pneus sem câmara.

Neste sentido é importante que os pneus estejam carregados com uma pressão superior a uma “pressão mínima”, pois em caso contrário poderá haver um movimento relativo entre as duas partes. E isto não é difícil de ocorrer, pois o torque desenvolvido pelo motor é multiplicado na transmissão (caixa de velocidades, diferencial e redução final) chegando a valores altos no eixo onde está acoplada a roda. Não devemos esquecer que em marchas baixas a velocidade diminui e o torque aumenta na mesma proporção e este é o fator que provoca este giro, principalmente em condições extremas de altas forças de tração, solos firmes e de baixo patinamento.

A câmara de ar é um tubo circular fechado fabricado em borracha flexível que deve ter algumas propriedades como: baixa porosidade e capacidade de reter a pressão do ar interior, ajustando-se ao volume interno do pneu. O material utilizado para a construção das câmaras de ar é o Butylo, que tem melhores características de vedação que a borracha natural – um tanto porosa, o que provocaria perdas de ar. A câmara possui uma válvula com rosca normalizada, que tem a função de reter o ar no interior. Esta válvula geralmente é recoberta por borracha e pode ser colocada em posições inclinadas para favorecer a operação de manutenção de verificação de pressão interna. A válvula dos



Os borracheiros que trabalham com pneus de tratores e colheitadeiras, maiores e mais rígidos que os de automóveis, encontram algumas dificuldades para a montagem, principalmente.

Fotos Divulgação

pneus sem câmara é dotada de flanges que se prendem ao aro e ajusta-se por meio de porcas que pressionam pequenos discos de borracha, o que faz a vedação.

Lastro com água — Nos tratores agrícolas, a diminuição de peso não é vantagem, ao contrário, trator leve não tem capacidade de transformar o torque do motor em força de tração e patina muito. Quanto ao custo ainda faltam dados práticos, mas as experiências européias são bastante positivas justificando a adoção desta tecnologia. Outros inconvenientes relatados por especialistas é com relação ao uso de lastro hidráulico, a água no pneu. No caso do pneu possuir câmara esta água fica restrita ao espaço interno da câmara. No caso do pneu sem câmara, esta entra em contato direto com a parte metálica provocando oxidação do aro, o que pode ser minimizado pela adição de substâncias químicas à água. Uma solução cálcica clorídrica é suficiente para neutralizar os problemas de oxidação do aro e melhorar a vedação do pneu.

Esta mistura deve ser adicionada à água e nunca o contrário – água à mistura, pois isto pode provocar o aquecimento instantâneo pela reação

química exotérmica. A solução deve ser deixada esfriando até ser colocada no interior do pneu. Para isto, geralmente utiliza-se uma pequena bomba manual. Outra dificuldade adicional atribuída aos pneus sem câmara é a entrada de solo entre o talão e o aro quando a pressão baixa. O pneu está murchando e o operador não se dá conta, pois esta perda de ar é mais lenta.

Finalmente, é importante salientar a questão da montagem e desmontagem dos pneus “tubeless”. Os borracheiros que trabalham com pneus de tratores e colheitadeiras, maiores e mais rígidos que os de automóveis, encontram algumas dificuldades para a montagem, principalmente. Quando o pneu tem câmara, esta se encarrega de ajustar o talão ao aro, distribuindo a carga e expandindo-se de uma maneira uniforme.

Quando o pneu não tem câmara o ar escapa e o pneu tem que ser movimentado de forma que o talão “toque” de maneira completa no aro, quando isto acontece, a montagem do pneu pode terminar facilmente. Alguns montadores utilizam artifícios como a colocação de uma corda, fazendo um torqu Shore na banda de rodagem do pneu e obrigando a que o talão toque o aro. Estas dificuldades são maiores em função da dimensão e, por conseguinte, do peso dos pneus agrícolas de tração utilizados em tratores e colhedoras. É fundamental a utilização de uma substância vedante entre as partes que se unem, o talão e o aro.

Salientando-se as vantagens dos pneus sem câmara, facilmente distinguimos a maior durabilidade e a facilidade em realizar os consertos de furos. Para reparar um furo, basta colocar um material de preenchimento e derretê-lo a quente ou introduzi-lo, mesmo a frio. Em termos de utilização, os pneus sem câmara têm a capacidade de trabalhar com as mesmas pressões internas que os seus equivalentes com câmara. ■



ANÚNCIO

Feira de astral e negócios **ELEVADOS**

Volume de vendas do evento de Não-Me-Toque/RS foi quase três vezes maior que o da edição do ano passado

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Nada melhor que uma feira respeitável para se aferir a temperatura do momento e, sobretudo, do futuro imediato do agronegócio. A oitava edição da Expodireto Cotrijal, um dos mais importantes eventos do gênero do País, realizada na segunda semana de março, deu a idéia clara de que a retomada do setor é uma realidade em curso. A feira de Não-Me-Toque/RS, teve um volume de negócios 190% superior à edição de um ano atrás, época em que o Estado amargava a terceira estiagem consecutiva. As vendas bateram em R\$ 145 milhões, e o público visitante foi de 131.700 pessoas, 9% a mais que no ano anterior. Mais do que números, o que se observou no evento promovido pela Cotrijal foi o alto-astral e otimismo de produtores e expositores, sentimentos que tinham deixado o parque e – as lavouras gaúchas – há alguns anos.

Em meio à feira, o presidente da Cotrijal, Nei César Mânica, já comemorava que em apenas um dia e meio do evento o volume comercializado já era maior que toda a edição do ano anterior. Mais do que isso, destacou, 70% das aquisições dos produtores eram feitas com recursos próprios. “Isso demonstra que com boa safra e bons preços o produtor tem condições



de fazer bons negócios”, deduziu Mânica. O dirigente admitiu que os números de 2004 não seriam iguais, mas que 2007 será um “divisor de águas” entre a fase de crise para a de prosperidade. Entre as diversas atrações da feira, Mânica também destacou as possibilidades que o biodiesel tem despertado na agricultura. “É o

que se discute no mundo hoje. E a cooperativa precisa estar inserida nesta proposta”, avaliou.

A governadora gaúcha Yeda Crusius aproveitou o evento para anunciar um fundo de apoio a produção de agroenergia. “Fundo que vai buscar as fontes necessárias para o maior dos saltos, que no atual ciclo brasileiro nós



Leandro Mariani Mitzmann

Mãnica: com boa safra e bons preços, o produtor consegue fazer bons negócios

possamos dar, que é a bioenergia. Portanto, na semana que vem, terminada a festa da exposição, nós vamos chamá-los para apresentar o projeto que será levado ao conhecimento do governo federal para se buscar os recursos necessários”, justificou a governadora. “O governo do Estado participa como ator, como ativista, deste que é o grande salto brasileiro, mas que aqui tem o seu modelo e seu orgulho”.

Farsul e Fetag juntas

Aoitava edição da Expodireto Cotrijal foi marcada por uma parceria inusitada: Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul) e Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Estado do RS (Fetag). A convite da Farsul, a Fetag ocupou uma sala no amplo estande do Sistema Farsul, que ainda abrigou a Casa Rural, o Sebrae e o Senar. O presidente da Farsul, Carlos Sperotto (foto), revelou que convidou o presidente da Fetag, Elton Weber, que ‘prontamente aceitou’. “No Conselho (do Sebrae) trabalhamos juntos, por que não trabalharmos juntos aqui?”, questiona Spe-

rotto. O local congregou uma série de atividades e encontros promovidos pelas entidades do Sistema Farsul. “É a demonstração de união, de conjugação de esforços”.

Ao avaliar o momento da agricultura, Sperotto considerou a atual safra como a do início do processo de recuperação. Segundo ele, o mercado interno está aquecido, mas o “dólar imoral prejudica”. “O que podemos fazer estamos fazendo”, ressaltou o dirigente. Conforme ele, o resíduo acumulado do endividamento da agricultura gaúcha nos últimos anos é de R\$ 8,3 bilhões.



Farsul

1º Horti Serra Gaúcha | 2º Shopping Rural

Feira do Agronegócio

Tecnologia para mercado competitivo em frutas e hortaliças

de **23 a 27** maio de 2007

Pavilhão 2 da Festa da Uva - Caxias do Sul - RS

PARTICIPE DO 1º HORTI SERRA GAÚCHA
MUITAS TECNOLOGIAS, CONHECIMENTOS E NEGÓCIOS ESPERAM POR VOCÊ!

Palestras, Seminários Técnicos e Feira de Tecnologia voltados para o setor

9h às 18h - Palestras para a área técnica • 18h às 22h - Aberto ao público

23/05 - Vitivinicultura
24/05 - Fruticultura
25/05 - Hortaliças

Inscrições e informações: (54) 3027.7065
exposul@exposuldoBrasil.com.br

2º Shopping Rural - Feira do Agronegócio

26/03 - 9h às 22h - Aberto ao público • 27/03 - 9h às 20h - Aberto ao público

Horticultura • Sementes • Rações • Mudas • Flores • Folhagens • Animais de Pequeno e Grande Porte • Piscicultura • Boutique de Carnes • Turismo Rural e Roteiro Artesanal
Máquinas e Equipamentos Agrícolas • Plástico



Associação Casa Serra • Anani • Agrimar • Agrocavali • Coler-BG • Centro Ecológico Ipi • Cooplarie • Emater/RSar/RS
Entrada Uva e Vinho • Fepago - Unidade de Caxias do Sul • Hortaral • Instituto Veterinário • Sotex • Secretaria de Agricultura do Estado • Secretaria Municipal de Turismo • Sinec • Sipa • Sind. Tab. Rural • Sindáguares • Sindimul • UES • UFRGS
UPVEL • UPY • UPSP.

A DIVERSIFICAÇÃO como foco

*Evento direcionado
especialmente à pequena
propriedade rural em
Rio Pardo/RS recebeu
45 mil visitantes*

Divulgação



Cerca de 45 mil visitantes prestigiaram a sétima edição da Expoagro Afubra, feira realizada entre o final de fevereiro e início de março em Rio Pardo/RS. Com a presença de mais de 250 expositores, o evento direcionado especialmente à pequena propriedade rural recebeu visitas de autoridades e lideranças de órgãos públicos, entidades, associações, universidades, escolas técnicas e empresas ligadas ao setor do agronegócio.

“Registramos nosso profundo agradecimento aos produtores que nos visitaram e a todos aqueles que nos auxiliaram a fazer da sétima edição da Expoagro Afubra uma feira de alta qualidade”, afirmou o presidente da Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra), Marcílio Drescher. “A variedade de atrações voltadas à diversificação, somado aos investimentos feitos na infraestrutura e ao apoio recebido dos nos-

sos parceiros e expositores, traduzem o grande sucesso de mais esta edição da feira”, disse o coordenador do evento, engenheiro Marco Antônio Dornelles.

A Expoagro 2007 também se transformou no palco da primeira interiorização da Secretaria Estadual de Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, liderada pelo secretário João Carlos Fagundes Machado. Além disso, uma mostra de experimentos diversos, através de lavouras demonstrativas, e de máquinas e implementos agrícolas também teve grande destaque, quase tudo enfatizando a diversificação de atividades. A edição enfatizou a bio-energia, a produção de álcool, óleos combustíveis (girassol), buscando a descoberta de novas fontes de geração de energia.

Crédito — Além das linhas de crédito oficiais, o Banco do Brasil, Sicredi e Banrisul ofereceram linhas

de recursos próprios para facilitar a realização de negócios durante a feira. Segundo o gerente de Contas Paulo Giannichini, o Banco do Brasil encaminhou um total de 173 pedidos de financiamentos, registrando um volume de negócios superior a R\$ 3,060 milhões. “Os números mostram uma evolução positiva do evento, e revela que as pessoas seguem investindo na agricultura”, constatou. A maior parte dos financiamentos foram encaminhados via Pronaf, com taxas de 3% ao ano tanto para máquinas e implementos assim como para a aquisição de animais.

Para o Sicredi também foi positiva a participação na feira. Conforme César Augusto Schmidt, a instituição recebeu 62 propostas de financiamentos, num total de R\$ 940 mil, valor quase 50% superior aos negócios fechados na edição 2006. “O balanço do evento foi muito positivo, apesar da cautela do produtor em investir após dois anos seguidos de seca”, ressaltou. “A feira vem crescendo a olhos vistos, não só na estrutura física mas também na participação de público e expositores e nas soluções e alternativas apresentadas aos produtores”, avaliou o supervisor de Crédito Rural do Banrisul, Décio Arruda. “A feira proporciona o crescimento da parceria com o produtor e serve para alinhar negócios que vão acontecendo durante todo o decorrer do ano”. ■

GPS

Agricultura de Precisão
Pulverização / Mapeamento
Levantamento de Áreas
Distribuição de Fertilizantes e Calcário

All COMP
Equipamentos de Precisão

Av. Pernambuco, 1207
Fone: (51) 3024.7100 - Porto Alegre/RS
allcomp@allcompgps.com.br

ANÚNCIO

Um SOL para animar o dia



Cláudio Schreiner diz que ganhou mais tempo após as mudanças

*Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com*

A mudança de astral na agricultura não precisa ser consequência apenas da melhoria dos preços, do aumento da produtividade ou produção. Muitas vezes é possível ter um olhar diferente sobre a propriedade mesmo em tempos difíceis. Principalmente se a propriedade em questão estiver bonita, limpa, organizada, com cada equipamento em seu devido lugar, sem acúmulo de entulhos nos cantos ou embaixo de árvores e assim por diante. Esta é a proposta de programas de qualidade de vida no campo como o Segurança, Organização e Limpeza, o SOL Rural, uma parceria da empresa fumageira Souza Cruz com o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) paranaense. O SOL Rural é baseado no conhecido De Olho na Qualidade, que prega a aplicação dos 5 S – descarte, organização, ordem, limpeza e higiene, palavras que em japonês começam com a letra “s”.

O projeto-piloto do SOL Rural foi desenvolvido na comunidade de Matão do Caçador, em Rio Negro/PR, e reuniu 18 famílias integradas à empresa fumageira. Uma delas foi a Schreiner, formada pelo agricultor Cláudio, a esposa Rosângela, e os filhos Ariane e Cláudio Armando. Depois do curso, tudo ficou diferente na propriedade deles. O produtor conta que “ganhou mais tempo” após deixar tudo organizado e no seu devido lugar. E não fica fácil descobrir o que mudou para melhor, visto que antes do processo de organização a propriedade é fotografada, cujas imagens são comparadas às feitas após a implementação do programa. Rosângela reconhece que a família encontrava-se num ano com ânimo em baixa em razão dos preços ruins dos produtos, mas que o astral mudou radicalmente com o embelezamento e organização da casa e arredores.

E não foram só os Schreiner que melhoraram a disposição para o tra-

balho e a vida após o SOL. O agrônomo Nilson Engels, o instrutor do Senar que trabalhou com as famílias do projeto de Rio Negro, descreve a satisfação dos participantes após o curso, apesar das desconfianças iniciais. “No começo eles estavam ‘meio assim’. Tem resistência, mas estamos preparados para isso”, explica Engels. Depois do curso, revela, os participantes lamentavam por não ter introduzido antes aquelas mudanças em suas propriedades. “Eles falam com outro ânimo. Para eles é nova vida. Vira quase uma festa”, conta o agrônomo, também entusiasmado.

O curso é dividido em três etapas, cada qual de quatro horas de palestras e discussões. Além de mais duas horas de visita à propriedade de cada família participante. Na primeira fase, é abordada a importância da limpeza, do descarte e da higiene da propriedade e de seu entorno, incluindo-se todas as construções. “O produtor guarda muito entulho. Tudo fica bagunçado”, descreve Engels. Depois de 15 dias ocorre a etapa seguinte. Na segunda, a discussão é sobre o mercado e a importância de se gerar um produto de qualidade para atendê-lo. “O mercado hoje está mais exigente. O consumidor tem mais alternativas”, adverte Engels. “O diferencial vai ser a qualidade do produto. E essa visão tem que passar para o produtor. Ele precisa perceber que o mercado exige isso”.

Meio ambiente

— A última etapa é dedicada ao meio ambiente e às suas implicações na produção agrícola. “O que fazer hoje para preservar a questão ambiental? O meio ambiente é parceiro e não um entrave no processo produtivo”, explica o agrônomo. Neste módulo, o foco são práticas conservacionistas como o plantio direto na palha, as matas ciliares, a aplicação correta de defensivos e assim por diante.

Afinal, produzir e ao mesmo tempo preservar o meio-ambiente poderá oferecer vantagens competitivas no mercado ao agricultor. Além, é claro, de aumentar as produtividades da propriedade, como no caso do cultivo em plantio direto. Estas são as três etapas do SOL Rural, que integra um programa muito mais amplo, o Excelência em Qualidade, que procura aprofundar os conceitos de qualidade na produção de fumo no País.

A verdade é que as mudanças deixam a propriedade muito mais bonita, o que representa uma injeção de estímulo no produtor e na sua família.



Dimitriyev

Rosângela revela que o astral se elevou, mesmo com os preços ruins

lia. Engels esclarece que muitos entendem que casa caprichada é “coisa pra cidade”. “O melhor lugar do mundo é a nossa morada”, passa a mensagem aos agricultores. “Eles se sentem valorizados”. Mais do que deixar a casa bonita, o agricultor gera um produto de qualidade e limpo, tudo o que a empresa deseja – e exige. “As mudanças estão muito rápidas. A globalização é isso aí; o mundo é excludente”, alerta o agrônomo. “A empresa não quer saber. O produtor ruim vai ficar de fora. Ele precisa ser mais ativo”. Pelo raciocínio de Engels, a família Schreiner estará “dentro” por muito tempo. ■

FENAMILHO

INTERNACIONAL  13ª EDIÇÃO

A feira dos 300 anos

Rodeio Crioulo

 3ª Etapa do Campeonato Gaúcho de **MOTOCROSS**

A FENAMILHO CONTA COM GRANDES ATRAÇÕES!

BANDA CALYPSO
30
de Abril

BRUNO & MARRONE
04
de Maio

TITãs
05
de Maio



28 / Abril a 06 / Maio de 2007 - Santo Ângelo/RS - Brasil

Parque Internacional de Exposições Siegfried Ritter

www.fenamilhointernacional.com

GERENTES do BB

Quando vejo o sufoco por que passam todos os gerentes dos bancos no Brasil, não somente os do BB, como os de outros estabelecimentos – famílias seqüestradas, filhos mantidos como reféns, bombas amarradas na cintura e outros crimes inconcebíveis nos países civilizados – não posso deixar de me lembrar dos gerentes do Banco do Brasil nos anos em que fui cliente de suas agências.

Claro que não posso julgar todos os gerentes, que sempre foram milhares, pelos cinco ou seis que conheci de perto. Mas posso falar dos que conheci, como cliente e amigo, para atestar que procuravam ajudar a clientela, sem interesses outros além de socorrer os clientes eventualmente enrascados. E defender o banco em que trabalhavam. Foi assim comigo; foi assim com uma porção de produtores de nossa região.

Um deles era o tipo do Homem dos Sete Instrumentos: criador de coelhos, produtor de leite, corretor de seguros, professor de ciências contábeis, contador, advogado, autor e ator de teatro amador, ainda tinha uma loja de móveis e eletrodomésticos, no tempo em que era possível concorrer com as grandes do ramo.

Ocupado em seus muitos negócios – mais divertidos do que vender mesas, cadeiras, geladeiras e televisores – deixou a loja por conta de um parente, homem de inteira confiança, que logo se revelaria o maior vendedor do mundo. A loja, que antes vendia uns 30 televisores por mês, passou a vender 300. O parente só se preocupava com a entrega imediata do aparelho, sem tomar conhecimento da ficha cadastral do comprador. Como resultado da história, em três meses 90% da clientela estava inadimplente e o dono da loja, quebrado.

Certa noite, quando estava em seu escritório às voltas com uma pilha de títulos protestados, sem saber como sair da enrascada, meu amigo foi surpreendido pela visita de um cavalheiro desconhecido: “Meu nome é fulano de

tal. Sou o novo gerente do Banco do Brasil. Me disseram que você é honesto e trabalhador, mas está enrolado. Estou aqui para ver como é que a gente pode tirar você da enrascada”.

Parece mentira, não é? Pois foi a mais pura verdade. Em um ano, o Homem dos Sete Instrumentos tinha saído do buraco, pagou tudo que devia, recompôs sua vida agrocomercial, voltou a fazer teatro. E o gerente não pediu um tostão: não queria nada além de ajudar um cliente bem referido, que atravessava período muito difícil.

Comigo aconteceu coisa parecida, num momento em que as fazendas valiam, digamos, US\$ 300 mil, e o fazendeiro devia o dobro. Apesar das dívidas, continuei tocando o barco, filhas no colégio da cidade, três automóveis, cinco charutinhos por dia, uísques, licores – que ninguém é de ferro.

Se andasse descalço, bebesse cachaca e fumasse cigarros de palha, matriculando as meninas na escolinha rural, continuaria devendo os olhos da cara: muito mais do que o valor das fazendas e do gado. Portanto, optei pela vida de classe média e fui empurrando as dívidas com a barriga, tentando pagar os salários em dia, com o luxo de um televisor colorido naquela roça e naquele tempo.

Passava os dias na agência do BB empinando papagaios de custeio, ração, limpeza de pastos, compra de gado. Era fiel depositário de minhas vacas. Atingi a perfeição no dia em que pretendi comprar, a juros subsidiados, um motor diesel estacionário (havia linha especial de crédito) para instalar na perua Veraneio. Confessei meu plano ao gerente: no dia em que a fiscalização baixasse na fazenda, encontraria a camioneta parada no estábulo. Portanto, com o motor esta-

Um dia, o fiscal do Cré-

dito Rural, tomando café lá no alpendre, diante de um pasto limpo a cacumbu, perguntou: “Toda a fazenda está limpa assim?”. Diante de nós, havia um pastinho de 10 hectares, limpíssimo, mas o meu financiamento exigia limpeza dos 500 hectares das duas fazendas.

Confessei honestamente – tenho rasgos de honestidade – que ainda havia 490 hectares para limpar. E o fiscal, meu saudoso amigo, perguntou: “Você promete que vai limpar?”. Prometi. Ele atestou que a fazenda estava limpa e eu fui, correndo, tomar dinheiro noutro banco para pagar a turma de 20 homens, que trouxe de Minas para limpar os outros pastos.

Pior aconteceu no próprio gabinete da gerência, quando o titular do cargo me chamou: “A propósito daquele empréstimo assim, assim...”. “Venceu?” perguntei assustado. O bom gerente explicou: “Vencido está há dois anos, mas eu agora tenho inspetor na agência e não posso continuar segurando”.

Fiquei sem saída. Era dinheiro à beça, quantia que não podia ser quitada pela venda de dois automóveis e 20 vacas, providências de emergência que adotei uma porção de vezes, mas o gerente já tinha pensado na solução: “Você toma o dinheiro na carteira comercial, com aval de sua mulher, paga o empréstimo vencido, o inspetor vai-se embora e a gente dá um jeito para você pagar a promissória daqui a 90 dias. Em último caso, reformo integralmente”.

Assim se fez, assim foi tudo pago. Vivi muitos anos, criei minhas filhas, fumei meus charutinhos, escrevi meus livrinhos. Não fossem os gerentes do BB, eu teria explodido naquela época e os leitores d’*A Granja* ficariam livres das minhas crônicas mensais. ■

Portanto, optei pela vida de classe média e fui empurrando as dívidas com a barriga, tentando pagar os salários em dia, com o luxo de um televisor colorido naquela roça e naquele tempo

ANÚNCIO

SUPERCOLHEITA à vista

Na contramão de uma produção estimada em 90 milhões de toneladas para esta safra, a infraestrutura viária e a capacidade de armazenagem crescem em menor ritmo. Segundo os dados da Oficina Nacional de Controle Comercial Agropecuário (Oncca), esta última está em torno dos 58 milhões de toneladas, das quais 15 milhões de toneladas estão instaladas em fazendas e o resto se divide em locais como cooperativas, fábricas e moinhos. Outras 18 milhões de toneladas ainda correspondem aos silos-bolsa. Mesmo assim, os exportadores e as indústrias ampliaram suas capacidades, o que não é acompanhado pelo Estado em investimentos em obras viárias. A complicação mais severa diante desta nova colheita recorde pode partir da greve dos caminhoneiros decretada no começo de março. O cálculo é de um fluxo de 7 mil caminhões diários na zona de Up River durante a época de colheita. Quando os mesmos estão disponíveis, a autorização por parte dos exportadores para a descarga das mercadorias faz com que muitos caminhões fiquem ao lado do caminho esperando seu turno para a descarga. Soma-se a isso a decisão dos transportadores de realizar uma medida de força por tempo indeterminado para que seja respeitado o preço do traslado de grãos durante todo o ano. De qualquer forma, mesmo que o problema seja solucionado em breve, seus efeitos serão sentidos na fluidez com que a colheita chegará aos portos.



Denise Sauerstätig

PREÇOS em alta

Quase encerradas as exportações, os preços do gado, longe de baixar, mostram uma tendência ascendente, afastada cada vez mais dos preços sugeridos. Cabe recordar que o Governo fez circular uma lista de preços para o gado arrematado no principal mercado concentrador do país, e que pressiona para que esta determinação seja cumprida. Há poucos animais terminados, o clima não ajuda, os confinamentos estão trabalhando com 20% de sua capacidade normal e a suplementação alimentar se reduz ao mínimo. Março é o mês em que retornariam as

vendas para a Rússia e no qual as donas-de-casa voltam a encher os refrigeradores depois das férias. Assim, o volume de demanda que o Governo tira do mercado limitando as exportações é devolvido pelo lado da demanda interna, que cresce ao compasso do aumento do PIB, da massa salarial e do crédito ao consumo, entre outros estímulos. Os preços do gado em pé tomaram um nível muito razoável. O problema é a desconfiança nos movimentos do Governo, disposto a fazer qualquer coisa para manter os valores varejistas sem maiores mudanças.

Trigo

Continua a controvérsia em torno dos preços do cereal. Enquanto o Governo pressiona os exportadores para que não paguem acima de determinado valor, também planeja compensar parcialmente os produtores, gerando mecanismos de difícil aplicação que desvirtuam o mercado.

Soja

Tudo indica que esta safra será um novo recorde histórico de 45 milhões de toneladas. As chuvas do começo de março reforçaram a possibilidade da obtenção de um rendimento médio de 2.830 quilos por hectare. As dúvidas se relacionam com o desempenho da colheita num ano de El Niño, no qual muitos se preparam para enfrentar as dificuldades geradas por possíveis excessos hídricos.

Leite

Ganhos provenientes das maiores retenções de soja e de um acordo com a indústria permitiram que os produtores de leite recebessem entre 5 e 6 centavos de pesos por litro de leite, alcançando uma situação de rentabilidade similar a do ano passado.

Voando ALTO

De acordo com o Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar (Senasa), em janeiro, foram registradas exportações de carnes frescas, processadas e subprodutos aviários num total de 10.321 toneladas e US\$ 11,112 milhões, mostrando um incremento de 10% em volume e de 5% em divisas, em relação ao mesmo período de 2006. Do total dos embarques, as exportações de carnes frescas – aves inteiras, peito, coxa, entre outras – somaram 6.448 toneladas por um valor de US\$ 7,209 milhões, com um aumento de 24% em volume e de 4% em receita. O Senasa registrou ainda exportações de carnes processadas de frango num total de 330 toneladas e US\$ 983 mil, com um aumento de 30% em volume e de 44% em receita.

Plantio Direto na AGRICULTURA FAMILIAR paranaense

Maria de Fátima S. Ribeiro, Pesquisadora, Iapar, Pólo Regional de Ponta Grossa, fatima_ribeiro@iapar.br /
Dacio Antonio Benassi, Técnico Agrícola, Iapar, Pólo Regional de Ponta Grossa / Bernard Triomphe, Pesquisador, Inra, França /
Bernard Hubert, Pesquisador, Cirad, França

Na região subtropical do Brasil, os agricultores familiares praticam o plantio direto desde o início da década de 90. Além dos impactos positivos na redução da erosão, as vantagens desse sistema sob o ponto de vista dos agricultores reside na economia de mão-de-obra e na redução do trabalho árduo. Para que possa manifestar todo o seu potencial em termos agronômicos, ambientais e econômicos, o sistema de plantio direto é disseminado com base na supressão da mobilização do solo, uso de plantas de cobertura e de rotações de culturas.

Na prática, entretanto, encontra-se na agricultura familiar do município de Irati, no Paraná, uma diversidade de sistemas que é constituída em maior ou menor grau pela combinação desses três componentes, e que é função de fatores de ordem edafoclimática, econômica e cognitiva. Este artigo apresenta alguns resultados preliminares de um estudo que está sendo realizado pelo Iapar junto a 60 agricultores do Território Irati, cujo objetivo é identificar, descrever e expli-

car os diferentes níveis de apropriação dos componentes do sistema de plantio direto pelos agricultores familiares da região.

Fatores como a migração dos jovens aos centros urbanos, o aumento do acesso à motomecanização, o desenvolvimento da agroindústria leiteira, a redução das margens de remuneração do feijão e o aumento das áreas cultivadas com soja e com fumo levaram ao surgimento de novos sistemas de produção. O sistema Produtor de Grãos Tradicional é o que mais se aproxima do sistema Produtor Simples de Mercadorias descrito por Munguia-Payés (1999). As principais diferenças residem na possibilidade de uso da motomecanização associada à tração animal. O sistema Produtor de Grãos em Transição utiliza a motomecanização, cultiva áreas maiores e é orientado à produção de soja, feijão e/ou milho. Durante o período em que foi realizado o levanta-

tamento, em virtude dos altos preços da soja, predominava o cultivo dessa cultura nesses sistemas.

A proporção de agricultores re-



Divulgação

Como espécies de plantas de cobertura, predomina a utilização da aveia preta e do azevém, em função do preço e da disponibilidade

Qualidade e tecnologia para sua lavoura render mais

Plaina Niveladora ROBUST

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



Valetadeira VA 40L

Abre voas estreitas e profundas para diversas finalidades como na drenagem de lavouras, canalização de água, irrigação por gotejamento, colocação de tubos e plantio de mudas.



Rolo Faca

Garantia de um perfeito manejo de solo, bem como ele merece. Modelos para Linha Arrozeira e Terras Altas.



Tabela 1 – Percentual da área total cultivada com plantas de cobertura de inverno pelos diferentes sistemas de produção do Território Irati – safras 2002/2003 e 2003/2004

Sistema de produção	2002/2003	2003/2004
Produtor de Grãos Tradicional	58,2%	38,6%
Produtor de Grãos em Transição	84,1%	82,5%
Produtor de Fumo Especializado	51,2%	52,5%
Produtor de Fumo Diversificado	63,8%	62,2%
Produtor de Leite Especializado	90,9%	100%
Produtor de Leite + Grãos	87,8%	61,9%

Fonte : Levantamento de campo, Iapar/PSP, 2004

presentativos de sistemas baseados na produção de fumo aumentou significativamente nos últimos anos, e caracteriza-se por demandar pouca área e muita mão-de-obra. Apesar da utilização intensiva de agrotóxicos, os agricultores vêm no fumo uma alternativa mais atrativa que o feijão. O desenvolvimento de sistemas baseados na produção de leite é mais recente, e data do início dos anos 90.

Uso de plantas de cobertura — A tabela 1 mostra que os sistemas Grãos em Transição, Leite Especializado e Leite + Grãos apresentam a maior proporção de talhões com plantas de cobertura. Para os sistemas baseados na produção de leite, as plantas de cobertura possuem também função forrageira; o sistema Produtor de Grãos em Transição possui maior capacidade de investimento em relação aos demais, o que torna possível a compra de maiores quantidades de sementes. Dentre os 42 estabelecimentos que utilizaram plantas de cobertura durante as safras 2002/2003 e 2003/2004, em 71% dos casos as sementes foram adquiridas do comércio ou de agricultores vizinhos.

Pelos dados da tabela 2, observa-se preferência dos agricultores pela aveia e pelo azevém. O uso de vegetação espontânea ocorre mais no sistema Grãos Tradicional e Fumo Especializado.

Mobilização do solo — Em 98% dos casos, as sementes de plantas de cobertura são semeadas a lanço e são incorporadas por meio de grade leve, independente do sistema de produção. Esta prática difere do modelo técnico disseminado, no qual a operação deveria ocorrer sem mobilização do solo. Entretanto, o grau de mobilização do solo depende da regulagem do ângulo de abertura da grade e da quantidade biomassa presente no solo. Em geral, entre a colheita da cultura de verão e o plantio da cultura de inverno, uma grande quantidade de plantas espontâneas se desenvolve nas áreas, associadas aos restos da cultura precedente.

Por outro lado, a mobilização do solo é realizada para atender a outros objetivos dos agricultores. A tabela 3 indica o percentual da área cultivada com lavouras anuais nas quais não ocorre mobilização do solo,

havendo diferenças entre os sistemas de produção. O sistema Produtor de Grãos em Transição é o que mobiliza menos o solo em relação aos demais sistemas.

Conclusões — As informações obtidas a partir deste levantamento mostram que não existe uma uniformidade em termos de prática do plantio direto pelos agricultores familiares. Ao contrário, os agricultores incorporam em maior ou menor grau



Tabela 2 – Tipo de cobertura de inverno utilizada pelos diferentes sistemas de produção

Sistema de Produção	Espontâneas	Aveia	Azevém	Ervilhaca	Aveia+Azevém	Gramíneas+Ervilhaca	Trigo
Grãos Tradicional	40,6%	31,2%	15,6%	6,2%	3,1%	3,1	0,0
Grãos em Transição	10,5%	34,2%	18,4%	7,9%	0,0%	21,1	5,2
Fumo Especializado	64,7%	17,6%	5,9%	5,9%	0,0%	0,0	0,0
Fumo Diversificado	8,1%	73,0%	5,4%	0,0%	5,4%	0,0	0,0
Leite Especializado	10,0%	0,0%	20,0%	0,0%	70,0%	0,0	0,0
Leite + Grãos	29,1%	12,5%	37,5%	8,3%	0,0%	8,3	0,0

Fonte: Levantamento de campo, Iapar/PSP, 2004

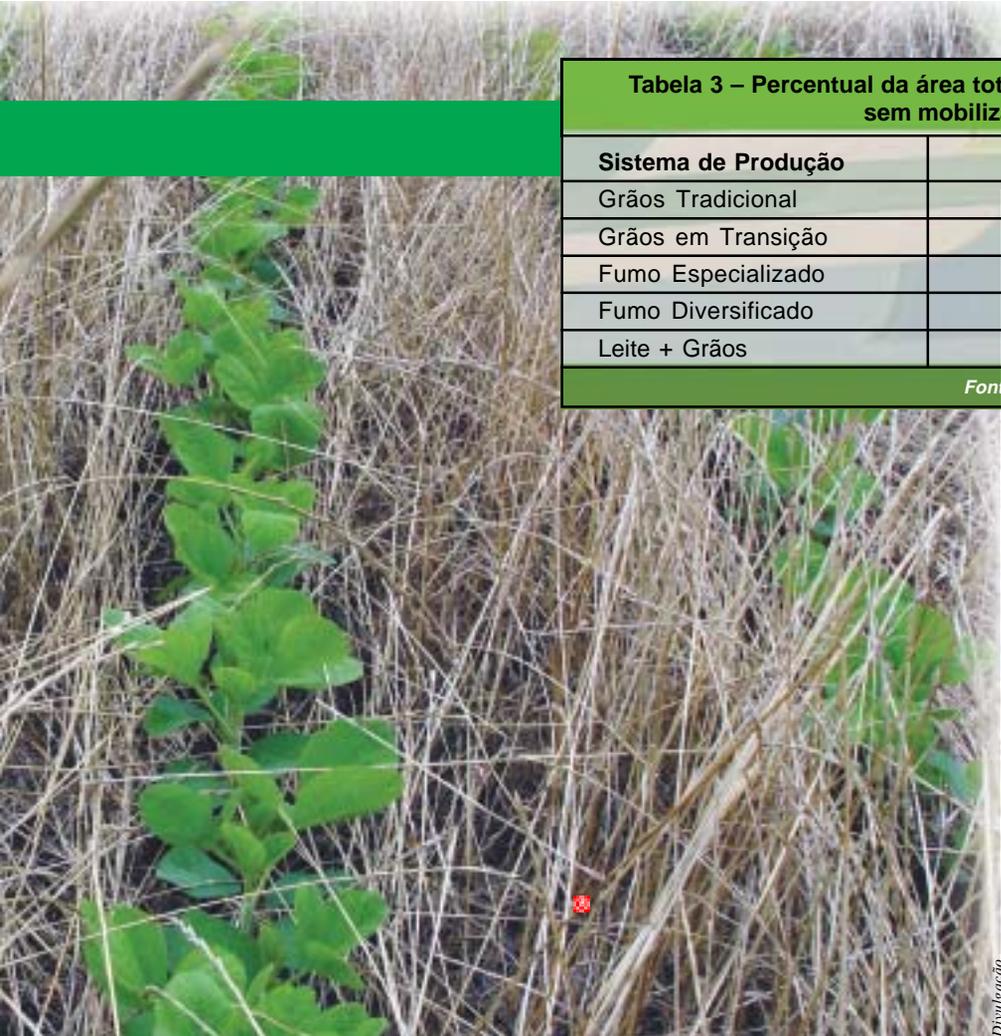


Tabela 3 – Percentual da área total cultivada com culturas anuais sem mobilização do solo		
Sistema de Produção	2002/2003	2003/2004
Grãos Tradicional	65,2%	57,9%
Grãos em Transição	87,5%	87,4%
Fumo Especializado	55,7%	46,7%
Fumo Diversificado	59,5%	48,3%
Leite + Grãos	54,9%	70,4%

Fonte: Levantamento de campo, Iapar/PSP, 2004

Em 98% dos casos, as sementes de plantas de cobertura são semeadas a lanço e são incorporadas por meio de grade leve

os componentes do sistema, em função de fatores de ordem edáfica, econômica e cognitiva. Uma análise preliminar dessas informações nos leva às seguintes conclusões e questões que devem ser melhor investigadas em uma segunda fase do trabalho:

a) Os agricultores investem na compra de sementes de plantas de cobertura, mesmo se estas não representem um retorno econômico direto (com exceção para os sistemas baseados no leite). Dessa forma, há outros motivos que os levam a essa prática;

b) A despeito dos esforços da pesquisa e da extensão em disseminar a diversificação de espécies de plantas de cobertura,

predomina a utilização da aveia preta e do azevém, em função do preço e da disponibilidade no mercado;

c) Para a maioria dos agricultores, o uso de uma semeadora direta e de plantas de cobertura qualifica o sistema como plantio direto, mesmo se a mobilização do solo é eventualmente praticada;

d) Existe relação entre mobilização do solo, culturas, função do talhão, tipo de solo, tipo de semeadora, espécies de plantas daninhas e percepção dos agricultores quanto à compactação do solo, devendo haver um estudo mais aprofundado sobre essas relações. ❌



Maria de Fátima: além dos impactos positivos na redução da erosão, o PD proporciona a economia de mão-de-obra e a redução do trabalho árduo

Programe seu plantio com muito mais segurança

Com o pluviômetro Multitec você consegue medir a quantidade de chuva da sua região e programar seu próximo plantio com muito mais segurança.

Multitec
Pluviômetro de Precisão LITE

R. Itáza, Tupare, 20 - CEP 50340-520 - São Leopoldo/RS
Fone/fax: (51) 3596-4262 - multitec.industria@terra.com.br

REPRESENTANTE:
FK Representações: R. Germano Lang, 1272, São Leopoldo
Fone/fax: (51) 3599-1115 - rkpa.soleit@gmail.com

All COMP
Equipamentos de Precisão

GPS
Mapeamento e cálculo de área com GPS

GARMIN
Vendas, cursos e treinamento.

(51) 3024.7100
Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre/RS
vendas@allcompgps.com.br
www.allcompgps.com.br

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Fábio Rübenich - fabio@safras.com.br

Rentabilidade do álcool deixa açúcar em segundo plano

O mercado físico de açúcar está bastante travado desde o início do ano, com poucos negócios efetivados. Mesmo assim, se os preços não sobem muito, pelo menos não caem. Enquanto os compradores mostram interesse apenas em adquirir pequenas quantidades e tentam pagar preços abaixo dos estipulados pelos usineiros, estes continuam priorizando o álcool no mix produtivo, pois está gerando mais retorno no momento. Em São Paulo, na região de Ribeirão Preto, a saca de 50 kg do açúcar está sendo negociada em torno de R\$ 35,00 a R\$ 36,00, e entre R\$ 34,5 a 35,5, em Araçatuba.

Já no álcool, às vésperas do início da safra de cana-de-açúcar no Centro Sul do Brasil, os usineiros estão tentando empurrar o preço para cima, antevendo a pressão baixista que está por vir. No entanto, as distribuidoras, cientes dos estoques acumulados da safra passada, tentam evitar aceitar o

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

setembro	39,05
outubro	37,51
novembro	36,38
dezembro	36,00
janeiro	36,75
fevereiro	35,00
março	35,11

reajuste, e só compram grandes quantidades diante de necessidades inadiáveis. Em Ribeirão Preto, os preços do álcool hidratado estão valendo cerca de R\$ 1,00 o litro, preço bastante remunerador e que já se mantém há um bom tempo.

Aliás, foi grande a cobertura da mídia para a breve visita do presidente George Bush. A expectativa de alguma notícia em relação a tarifa cobrada

sobre o álcool brasileiro nos Estados Unidos foi grande, mas especula-se que o assunto não foi tratado diretamente entre Bush e o presidente Lula. Mas, como bem frisou o ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues, a questão deixou de ser comercial, agora é política, pois mesmo com a tarifa o mercado norte-americano está crescendo cada vez mais para o combustível brasileiro.

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

Mercado interno estabiliza cotações

O mercado brasileiro de algodão em pluma apresentou preços estáveis no final da primeira quinzena de março. Operadores indicaram cotações de R\$ 1,38 a R\$ 1,40 à libra-peso, posto fábrica em São Paulo, para pagamento em oito dias. “A tendência desenhada por alguns operadores, que indicavam a possibilidade dos preços buscarem o patamar de R\$ 1,35 à libra-peso para o final de março, ainda seguem válidas, mas a recuperação dos preços em Nova Iorque vem mantendo as cotações”, explica o analista. A Bolsa de Nova Iorque, que opera acima de 54,50 a 55,50 centavos de dólar por libra-peso para os papéis de primeira entrega, está oferecendo um ligeiro suporte para os preços internos nesse momento, em relação aos 52,00 a 53,00 centavos de dólar há alguns dias.

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

setembro	42,95
outubro	43,05
novembro	42,49
dezembro	44,47
janeiro	46,25
fevereiro	47,95
março	45,00

O mercado está buscando a estabilidade nesses níveis devido ao fato de que a safra nova do Paraguai, Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul ainda deve demorar um pouco para aparecer efetivamente na oferta, enquanto que algumas indústrias ainda precisam adquirir algodão para consumo de curto prazo. “Em Nova Iorque, o suporte vem da crescente

especulação em cima da área a ser plantada nos Estados Unidos, uma vez que os preços do milho estão muito vantajosos”, ressalta o analista. “A queda de área estimada pelo NCC (14,1%) em fevereiro já está ganhando alguns incrementos, e alguns operadores chegam a estimar plantio de 15% a 17% menor do que na safra passada”, finaliza.

SOJA

Clima favorável encaminha safra cheia no Brasil

A safra 2006/07 de soja do Brasil deverá totalizar 57,840 milhões de toneladas, superando em 4% o total colhido no ano passado, de 55,8 milhões de toneladas. A estimativa faz parte do levantamento de Safras & Mercado. A área plantada está projetada em 20,935 milhões de hectares, caindo 6% sobre os 22,212 milhões de hectares plantados em 2005/06. O rendimento médio está projetado em 2.763 quilos por hectare, contra 2.517 quilos obtidos no ano passado. “Basicamente, a melhora no sentimento para a safra está ligada à regularidade do clima no período de plantio e à umidade satisfatória em praticamente toda a região produtora. Quadro este muito diferente do observado nas três últimas temporadas”, explica o analista de Safras & Mercado, Flávio França Júnior. Segundo ele, a situação só não é melhor em função de dois problemas: o avanço da ferrugem asiática, que deve limitar o potencial de rendimento em algumas regiões; e o excesso de umidade detectado no período de colheita da região central do País, em especial no caso do Mato Grosso, que está trazendo perdas. Em relação ao mercado, o período entre a segunda quinzena de fevereiro e a primeira de março foi de

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

setembro	27,53
outubro	30,63
novembro	31,81
dezembro	31,45
janeiro	31,10
fevereiro	31,18
março	30,66



poucas novidades. Os preços pouco oscilaram nas principais praças de comercialização do País e o ritmo dos negócios seguiu lento, apesar da boa disponibilidade. O comprador segue retraído, apostando em uma queda nos preços e adquirindo apenas o necessário. Os preços internacionais seguem favoráveis, permanecendo acima de US\$ 7,00 por bushel na Bolsa de Mercadorias de Chicago (Cbot). As atenções permanecem voltadas para o início do plantio da safra nova norte-americana. As apostas são de queda na área a ser plantada, com a oleaginosa perdendo espaço para o milho, em função do aumento projetado na produção e na demanda por etanol. A área a ser

plantada com soja nos Estados Unidos em 2007/08 deverá ocupar 70,5 milhões de acres e a produção totalizar 2,88 bilhões de bushels. A produtividade americana está estimada em 41,5 bushels por acre. O Usda aposta em esmagamento de 1,81 bilhões de bushels e exportações americanas de 1,125 bilhão de bushels. Os estoques finais estão estimados em 370 bilhões de bushels. No ano passado, a área plantada ficou em 75,6 milhões de acres e a colhida, em 74,5 milhões. A produção ficou em 3,204 bilhões de bushels, com produtividade de 43 bushels por acre. As exportações em 2006/07 estão estimadas em 1,145 bilhão de bushels e os estoques finais em 565 milhões de bushels.

PRODUTIVIDADE É PROSOLO

ProsoLO, o calcário da Mõnego, é qualidade comprovada e garantia de mais produtividade. Só a Mõnego disponibiliza uma rede de atendimento que leva essas vantagens até sua lavoura.



PROSOLO
O calcário da Mõnego.

Entre em contato com a gente: 0800 9794962

MILHO

Arno Baasch - arno@safbras.com.br

Indicativo de safrinha recorde em 2007

A primeira quinzena de março teve negócios calmos para o milho, com registro de queda no preço em algumas regiões do País, com a entrada no mercado do cereal da safra verão, especialmente no Sudeste e Centro-Oeste. “Situação um pouco diferente foi percebida no Centro-Sul do Brasil, onde os preços se nivelaram na paridade de exportação e agora estão estáveis”, diz o analista de Safras & Mercado, Paulo Molinari. No geral, as notícias seguem favoráveis para safrinha 2007. Com 50% do plantio concluído, seguem as expectativas em termos de área recorde e, em consequência, de grande produção de milho nesta temporada. Previsões de Safras & Mercado apontam uma área de 3,13 milhões de hectares, 10,5% acima do registrado na safrinha passada. O potencial de produção é de 12,8 milhões de toneladas.

De acordo com Molinari, o enca-

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

setembro	17,97
outubro	17,31
novembro	18,90
dezembro	19,75
janeiro	20,27
fevereiro	19,18
março	18,53



minhamento da safrinha está positivo, mas a produção recorde dependerá do clima. “Este é o fator de maior preocupação porque há expectativa da entrada do fenômeno La Niña a partir de março e que duraria até agosto, com possibilidade de estiagem nas áreas de safrinha”, informa. Para a safra verão, a área cultivada confirmou queda de 3,2% frente à temporada passada, com recuo no Centro-Sul e em São Paulo e

aumento menor que o esperado em Minas Gerais. “A grande surpresa ficou com o Centro-Oeste, com aumento de 36,5% na área de Goiás – atingindo 630 mil hectares, Mato Grosso do Sul 17,3% – com área de 125,4 mil hectares e Mato Grosso que deve cultivar 156,94 mil hectares, ante os 51,58 mil cultivados na temporada passada, aumento de 204,3%”, destaca Molinari.

CAFÉ

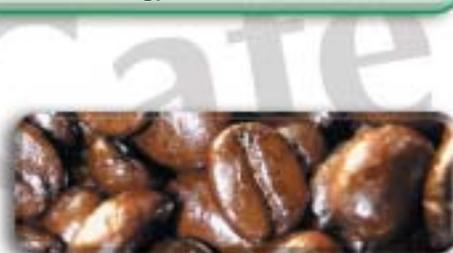
Lessandro Carvalho - lessandro@safbras.com.br

Mercado frustra expectativas do produtor

O produtor de café continua vendo um mercado muito aquém de suas expectativas de preços. A Bolsa de Nova Iorque, que baliza as cotações internacionais, enveredou por março mantendo-se pressionada e atingiu em meados do mês os níveis mais baixos em quatro meses e meio. Os cafeicultores acreditam numa recuperação nos preços no mundo, tendo em vista que neste ano o Brasil, na condição de maior produtor, colherá uma safra modesta. A Organização Internacional do Café (OIC) estima a safra 2007/2008 mundial de 112 milhões de sacas, 8,2% menos que em 2006/07. A organização prevê um consumo mundial de café de 117 milhões a 118 milhões de sacas em 2007. Ou seja, o globo terá um déficit de 5 milhões a 6 milhões de sacas, e menos produto deveria redundar em preços mais altos. Mas isso não vem ocorrendo. Apesar dos fundamentos futuros altistas, o mercado no momento está mais ofertado

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

setembro	231,05
outubro	232,48
novembro	258,25
dezembro	288,30
janeiro	274,83
fevereiro	259,83
março	251,11



que procurado. Produtores retiveram café ao longo de 2006, fizeram negociações antecipadas (futuras), apostando em elevações nos preços no começo do ano e agora o mercado se vê diante de uma concentração desta oferta. Além disso, os importadores e os exportadores no Brasil também se prepararam para o período de menor oferta na entressafra e foram antecipando negociações, colocando-se numa

situação confortável nesse momento. Prova disso é que os estoques da Green Coffee Association (GCA) vêm subindo mesmo na entressafra e os embarques brasileiros seguem fortes. Fatores de fora, como baixas em outros mercados, vêm prejudicando também o café. A recente turbulência na China, que contaminou as bolsas de valores e de commodities, atingiu o café, contribuindo para a queda nas cotações.

ARROZ

Recuperação dos preços se confirma

O preço do arroz no mercado brasileiro apresentou-se mais firme nos primeiros dias de março, em meio à pouquíssima liquidez. “A manutenção deste panorama por um período já superior a dez dias desmente a impressão de que se trata de uma questão apenas psicológica por parte dos agentes de mercado, animados e na expectativa quanto a potencial eficácia dos mecanismos de comercialização anunciados e colocados em prática a partir do dia dois de março”, afirma o analista de Safras & Mercado, Tiago Barata.

A reação dos preços, mesmo em pleno período de colheita, reflete retração da oferta dos produtores. Além do apoio do governo federal, a valorização decorre da ação conjunta de uma redução de aproximadamente 6% da área plantada no Rio Grande do Sul e da ocorrência de

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

setembro	19,32
outubro	22,56
novembro	24,79
dezembro	23,40
janeiro	21,30
fevereiro	18,50
março	19,59



perdas, em quantidade e qualidade, em algumas lavouras gaúchas por consequência das intensas chuvas. Precipitações estas que vêm causando um atraso na colheita gaúcha e na região sul de Santa Catarina.

Embora seja de forma ainda bastante tímida, o preço do arroz em casca também vem apresentando recuperação em algumas praças de comercialização do Centro-Oeste,

apesar da região não estar sendo contemplada com os mecanismos de comercialização do governo federal. “Principalmente no Estado do Mato Grosso, a oferta de arroz em casca se apresenta reduzida, motivada pela valorização de outros produtos, como a soja, que permite uma maior resistência dos produtores em aceitar os preços oferecidos pelas indústrias”, explica o analista.

TRIGO

Medidas na Argentina mantêm atenções do mercado

O mercado brasileiro do trigo mais uma vez foi surpreendido por uma medida vinda da Argentina. Em oito de março o governo vizinho anunciou a suspensão dos registros de exportação de farinha e de trigo em grão. Para o caso do trigo em grão, a suspensão não deve trazer maiores reflexos ao mercado brasileiro. “Conforme os números de oferta e demanda, o saldo exportável da Argentina seria de no máximo 9 milhões de toneladas, e o total já comprometido com o exterior chega a 8,8 milhões de toneladas”, aponta o analista de Safras & Mercado, Elcio Bento.

A suspensão apenas confirma o que os números já demonstravam – a Argentina não tem trigo para atender a demanda brasileira. “A questão da farinha é mais complexa, pois não sabemos se existem compromissos fechados de venda e sua quantidade. Por outro lado, sinaliza que a preocupação

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

setembro	425,25
outubro	502,38
novembro	503,33
dezembro	487,11
janeiro	474,32
fevereiro	466,11
março	476,25



com o ingresso de farinha importada na cadeia tritícola brasileira era exagerada”, explica Bento.

No caso do trigo em grão, apesar dos reflexos serem muito mais “psicológicos”, a notícia gerou um ceticismo ainda maior em relação ao abastecimento do cereal no mercado brasileiro. Assim, a indústria novamente pleiteia a suspensão da Tarifa Externa

Comum (TEC) e da Taxa de Renovação da Marinha Mercante (TRMM), para ingresso do cereal de países de fora do Mercosul. A TEC é 10% sobre o preço FOB porto, mais frete. A TRMM é de 25% sobre o valor do frete, que dos EUA para o Nordeste é de aproximadamente US\$ 32,00 por tonelada, e de US\$ 35,00 por tonelada para o Sudeste.

RANDON obtém lucro recorde



Divulgação

4,4% acima do exercício anterior. O Ebitda (geração bruta de caixa) totalizou R\$ 294,9 milhões ou 14,6% sobre a receita líquida do período, enquanto em 2005 registrou R\$ 257,9 milhões ou 13,3% sobre a receita líquida. O lucro líquido

consolidado recorde foi de R\$ 133,4 milhões, 12,6% mais que o ano de 2005. “Um dos destaques é a demanda de produtos para o setor sucroalcooleiro, que por conta do impulso da cadeia de bioenergia, dá sinais de recordes de vendas”, explica o diretor corporativo e de relações com investidores das Empresas Randon, Astor Milton Schmitt.

A Randon S.A - Implementos e Participações alcançou em 2006 uma receita bruta total (sem eliminação das vendas entre as empresas) de R\$ 2,89 bilhões e uma receita líquida consolidada de R\$ 2,02 bilhões,

Santa Elisa e Global criam a CNAA

O Grupo Santa Elisa e a Global Foods Holding, anunciam investimentos no valor de R\$ 2 bilhões, nos próximos 2,5 anos, para a constituição da Companhia Nacional de Açúcar e Alcool (CNAA). A CNAA nasce como uma das maiores companhias no setor sucroalcooleiro do Brasil, com foco na implantação de quatro novos projetos agroindustriais, que permitirão o esmagamento de 5 milhões de toneladas de cana-de-açúcar/ano, num total de 20 milhões de toneladas quando as usinas estiverem operando em plena capacidade. Os projetos englobam o plantio de uma área de cultivo, estimada em 120 mil hectares (30 mil hectares por unidade). Três projetos já foram incorporados à CNAA, envolvendo a produção de cana-de-açúcar e usinas para produção de açúcar e etanol. Dois desses se encontram na região do Triângulo Mineiro, em Ituiutaba e Campina Verde, e o terceiro no sul de Goiás, na cidade de Itumbiara.

Troca o comando da BATÁVIA

Wladimir Paravisi, ex-diretor de Supply Chain da Perdigão, é o novo diretor geral da Batávia S.A Indústria de Ali-

mentos. Seus principais desafios são incrementar a política de inovação no mercado de produtos refrigerados e manter a tra-

DUPONT investe para desenvolver novos produtos

A DuPont anunciou que está realizando um reinvestimento de US\$ 100 milhões para aumentar sua capacidade de atender à demanda do mercado por novos produtos de sementes. O plano inclui o acréscimo de mais de 400 posições, principalmente em Pesquisa & Desenvolvimento em sua subsidiária Pioneer Hi-Bred International, Inc, de propriedade total da DuPont. “A demanda global por safras agrícolas é muito grande”, afirma William S. Niebur, vice-presidente da DuPont Crop Genetics Research & Development. “Contamos com a ciência para ajudar fazendeiros e outros integrantes da cadeia de valor a atender a essa crescente demanda. Esse investimento adicional vai nos permitir colocar rapidamente a ciência para trabalhar a favor dos nossos clientes”.

JOHN DEERE vende 22 colheitadeiras para fazenda

A fazenda Dois Rios, na região da Lagoa da Confusão, no Tocantins, iniciou a colheita de arroz com 22 colheitadeiras 1175 John Deere recém-adquiridas. A venda foi realizada pelo concessionário Meridional Máquinas, do município de Gurupi. A fazenda, um investimento dos produtores brasileiros Auke Djijkstra e Juarez Slavieiro em conjunto com o grupo Two Rivers Farm, LLC, dos Estados Unidos, tem uma área plantada de arroz de 7.500 hectares. As regiões da Lagoa da Confusão e de Formoso do Araguaia, às margens do rio Araguaia, têm grandes áreas irrigadas no sistema de sub-irrigação, com o cultivo de duas lavouras ao ano, tradicionalmente arroz no período das águas e soja no período da seca, de acordo com Fernando Ogawa, diretor da Meridional Máquinas. “O potencial agricultável do Estado passa de 1,5 milhão de hectares, e somente 20% desta área está sendo cultivada”, afirma Ogawa.



Divulgação

jetória de crescimento da Batávia registrada nos últimos anos. Paravisi assume este mês o lugar ocupado por José Antônio Fay, que dirigiu a empresa por

três anos e que parte agora para novos desafios na Perdigão, que em 2006 entrou no mercado lácteo ao adquirir o controle acionário (51%) da Batávia.

GOODYEAR apresenta pneus na Expodireto

A Goodyear apresentou na Expodireto-Cotrijal, feira realizada em Não-Me-Toque/RS no mês passado, os pneus Superflot +, Super Traction RI e Optitrac DT 824, todos da linha Agrícola, G 367 B, G 377, G 386 e o G 358, da linha de Caminhões, o RL2+ da linha Fora de Estrada, o novíssimo Eagle Excellence, para car-

ros de passeio, além de suas correias agrícolas e mangueiras para as diversas aplicações em equipamentos de plantio, pulverização e inclusive hidráulicas. “A Expodireto Cotrijal e o Show Rural Coopavel são termômetros de como irá se comportar a agricultura para nós”, comentou José Eduardo dos Santos, gerente de

Produtos Pneus Agrícolas da Goodyear do Brasil. Outro destaque da Goodyear durante a feira foi a carreta do projeto “Saúde e Informação para o Campo”, que tem a parceria da Syngenta, com a finalidade de atendimento médico gratuito aos agricultores, um dos pilares da Responsabilidade Social das empresas.



Divulgação

FMC expõe sua tecnologia para soja

A FMC Agricultural Products participou da Tecnocampo 2007, em março, em Canarana/MT, com o tema “Novas Oportunidades & Novos Negócios”. Os visitantes obtiveram informações sobre doenças, novas cultivares, pragas, adubação e nutrição, mercado, nematóides, produtividade, questão ambiental, sistema de produção e outros assuntos pertinentes ao agronegócio. Tudo isso por meio das cinco células que compõem o evento: Convivência, Cultivares, Máquinas, Agroquímicos e Estudo de Caso. Os produtores, estudantes, consultores e engenheiros que visitaram o evento conheceram na prática os resultados e obtiveram informações sobre as linhas Talstar 100 EC, Aurora 400 EC, Boral 500 SC e outras.

MIOLO inaugura nova vinícola

A safra de uvas de 2007 está sendo comemorada de forma especial pela Miolo. Além da boa qualidade das uvas garantida pelo clima semelhante ao da última safra, a empresa acaba de concluir a sua cantina modelo no projeto Fortaleza do Seival Vineyards, localizada na Campanha gaúcha, uma das novas e mais promissoras fronteiras do vinho brasileiro. A

unidade vai processar 700 mil quilos de uva procedentes dos 100 hectares que deverão ser colhidos até este mês e resultarão em 550 mil litros de vinho. O diretor técnico, Adriano Miolo, estima que essa capacidade funcionará a pleno vapor em dois anos. Este ano, a empresa implantará na região mais 20 hectares. Outros 20 ha plantados em 2005 entram em produção na próxima safra.



Divulgação

ANOTE AÍ

Os cursos de qualificação profissional a distância da Universidade Federal de Lavras/MG, de 4 de maio a 4 de novembro, propiciam conhecimentos que permitam a qualificação e atualização para o exercício de funções demandadas pelo mercado do trabalho. Também são compatíveis com a complexidade tecnológica, e privilegiam o desenvolvimento do senso crítico, da autonomia de pensamento e da criatividade na realização das atividades profissionais.

Entre os dias 23 e 27 de maio, no Pavilhão 2 da Festa da Uva, de Caxias do Sul/RS, ocorre grande evento voltado ao segmento rural. O 1º Horti Serra Gaúcha terá uma série de temas tratados de forma técnica com palestras e fóruns ministrados por profissionais qualificados sobre vitivinicultura, fruticultura e horticultura. Serão cinco dias de programação técnica e entretenimento para empresários, produtores e demais interessados no agronegócio.

A 13ª edição da Fenamilho, voltada para o agronegócio, indústria, comércio e serviços, ocorre em Santo Ângelo/RS, no Parque Internacional de Exposições Siegfried Ritter, RS 344 km 55, de 28 de abril a 6 de maio. Além de popular, o objetivo desta edição é ter o caráter empresarial com o foco na realização de negócios. Também haverá exposição de animais e outros eventos.

Brasil e Bolívia **JUNTOS**

No encontro recente entre o presidente Luiz Inácio Lula da Silva e o presidente boliviano Evo Morales foi mencionada a possibilidade de produção de biodiesel na Bolívia com tecnologia brasileira. Segundo o ministro de Minas e Energia, Silas Rondeau, já está em andamento um plano de trabalho para construção de uma usina,

que será de preferência construída em uma região produtora de soja. Lula destacou que a usina pode significar uma oportunidade extraordinária para gerar empregos e afirmou que esta é uma possibilidade para os países mais pobres conquistarem soberania, pois não precisaram de ajuda dos países ricos.



Roosevelt Pinheiro/ABR

MAIOR usina do País

A empresa CSB Produtos Químicos vai instalar em Volta Redonda/RJ a maior planta de processamento de biodiesel do País. A unidade tem capacidade para produzir 120 milhões de litros anuais, e será anexa à linha de ativos de química orgânica e da linha de fabricação de tetracloroeto de estanho da Cesbra Quími-

cos e Soldas, empresa adquirida pela CSB do Grupo Brascan. A CSB atua no ramo de fabricação e comercialização de produtos químicos em geral e tem programa de expansão no segmento de biodiesel. Os ativos adquiridos darão origem a uma nova empresa, denominada Cesbra Química.

Primeira **CAPITAL** ecologicamente correta

Duas secretarias de Campo Grande/MS estudam projeto inédito para reciclagem de óleo comestível para produção de biodiesel. O projeto prevê que mini-usinas sejam instaladas pelo município e utilizem como matéria-prima o óleo de frituras que atualmente é descartado no meio ambiente sem tratamento. O projeto prevê inicialmente a captação das gorduras e restos de frituras das repartições públicas, pontos comerciais (hospitais, creches, hotéis, restaurantes, bares e similares), universidades, condomínios que deverão possuir um depósito para que a cooperativa conveniada com a prefeitura faça a coleta do material. O projeto é importante por seus aspectos ambientais, sociais e econômicos, também pelo fato do óleo ter um destino e por permitir que haja geração de renda para as famílias.

Programa **BIODIESEL** Ceará

No lançamento do Programa Biodiesel Ceará, o governador Cid Gomes (PSB) fez um apelo direto aos produtores rurais para plantarem que vai dar certo. O objetivo do projeto é incentivar os agricultores a cultivarem mamona, fortalecendo a agricultura familiar, gerando trabalho e renda no campo. Para o governador o biodiesel é o combustível do futuro, mas admite que não será tarefa fácil pois existem dificuldades. “Estamos enfrentando esse desafio, dando incentivo aos produtores para fazer do Ceará um grande produtor de mamona e de biocombustível”, ressaltou Gomes. Para motivar os produtores rurais, o governo anunciou um pacote de medidas de incentivo, como a distribuição gratuita de sementes, assistência técnica, o pagamento de R\$ 150 por hectare plantado, com limite de três hectares, o acréscimo de R\$ 0,14 ao quilo da baga, elevando o preço mínimo do produto para R\$ 0,70 por quilo. Os recursos virão do Fundo Estadual de Combate à Pobreza (Fecop).

Brasil poderá produzir **1,3 BILHÃO** de litros até julho

O Brasil deverá chegar ao mês de julho deste ano com o parque industrial consolidado e uma produção estimada de 1,3 bilhão de litros de biodiesel. A estimativa é feita à Agência Brasil pela coordenadora de Biodiesel do Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA), Edna Carmélia. Se-

gundo ela, a capacidade de produção atual é de cerca de 500 milhões de litros do produto. Desse total, cerca de 59% têm como matéria-prima o óleo de soja e por volta de 20%, a mamona, principalmente na Região Nordeste. “Hoje, já temos todas as condições de cumprir a primeira etapa da decisão governamental de adição, a partir de 2008, de 2% de biodiesel adicionados ao diesel”, destaca Carmélia. O biodiesel já responde pela contratação da produção de cerca de 60 mil famílias que desenvolvem a agricultura familiar. De acordo com a coordenadora de Biodiesel do MDA, a meta é chegar ao final de 2007 com aproximadamente 200 mil famílias de pequenos agricultores contratadas, passando a 350 mil até 2010.



Denise Sauerstig

Combustível para o próprio **CONSUMO**

O Mato Grosso tem recebido diversos investimentos de usinas de biodiesel. A escolha se deve à proximidade da matéria-prima (soja e o algodão) e ao alto consumo e ao custo do diesel. A expectativa é de que o combustível alternativo seja fonte mais barata para abastecer as frotas locais. Boa parte do combustível que sairá das duas usinas da Agrenco, por exemplo, será destinada aos 1.800 caminhões da empresa, às locomotivas da ALL e à frota dos agricultores, fornecedores de matéria-prima. “Mato Grosso será, disparado, o maior produtor brasileiro de biodiesel. Sua produção deve chegar a 800 milhões de litros por



(foto) e outros 380 produtores de algodão de Mato Grosso criaram a Cooperbio, uma usina de biodiesel com capacidade para 100 milhões de litros por ano. O algodão será a principal matéria-prima. “A conta começa a ser economicamente viável mesmo no interior do Brasil, que é longe dos portos, das refinarias da Petrobrás e da infra-estrutura logística. O biodiesel tem mais chances de dar certo no meio do mato”, argumenta o empresário.

ano em dois a três anos”, atesta o diretor da RC Consultores, Fábio Silveira. O empresário Jorge Maeda

Biodiesel mais **BARATO**

O grupo Marchiori, de Piracicaba/SP, lançou uma nova tecnologia para a produção de biodiesel que custa de 30% a 40% menos que os processos até agora disponíveis no mercado. Eles substituem o aço inox e o titânio por fibra de vidro. Esta tecnologia desenvolvida no Brasil será instalada em Sinop/MT e a segunda deverá ser montada até o fim do ano em Piracicaba/SP. Segundo a empresa, outras 15 plantas estão em negociação. Conforme o presidente do grupo, Antônio Martinho Marchiori, o custo é mais baixo porque a tecnologia é própria e não há pagamento de royalties.

**Tecnologicamente perfeito.
Ecologicamente correto.**

Tecnologia Biodiesel.
Respeito por você e pelo meio ambiente.

A Valtra está sempre à frente do seu tempo. É a primeira empresa de mecanização agrícola a investir no desenvolvimento de novas fontes de energia. Atualmente possui dois projetos em testes reais de campo, acompanhados por entidades de pesquisa e aprovados pela ANP, com tratores movidos a biodiesel, um combustível novo, que vem de fontes renováveis, menos poluente e ecologicamente correto. Os resultados comprovam: o biodiesel em tratores agrícolas é tecnologicamente viável.

Valtra. Pioneirismo e tecnologia a favor dos clientes e, claro, do meio ambiente.



tel: 0800 19 22 11
www.valtra.com.br



Híbridos da **MONSANTO** para Região Sul

A Sementes Agrocere e a Dekalb, marcas da Monsanto, lançaram na oitava edição da Expodireto-Cotrijal, em março, em Não-Me-Toque/RS, os híbridos AG 8011 e DKB 240. O AG 8011 é precoce e voltado para os produtores tanto de regiões abaixo como acima de 700 metros de altitude para safra verão no Sul do País. O híbrido pode ser caracterizado pela boa sanidade foliar e qualidade de grão, resistência ao acamamento, quebramento e alta tolerância a Puccinia sorghi e Cercospora. Tem resistência ao acamamento e quebramento e boa qualidade de grãos. Já o DKB 240, milho híbrido precoce de alta produtividade para plantios no cedo e de época normal, também voltado para a região Sul, tem ótima qualidade de grãos e plantio recomendado nas melhores áreas com manejos de tecnologia.



Divulgação

Divulgação

Agrocere e Dekalb - Centro Empresarial Nações Unidas - Torre Norte - Avenida das Nações Unidas, 12.901 - 7º andar - Brooklin - São

Paulo/SP - CEP 04578-000 - Fone AG: 0800 156 265 - Fone DKB: 0800156 399 - www.dekalb.com.br/ www.sementesagrocere.com.br

Distribuidor Monodisco e o Pendular da **JAN**



Divulgação

A Implementos Agrícolas Jan S/A colocou no mercado seu distribuidor Monodisco e o Pendular com tanque (depósito) em polietileno. O produto é fornecido nos tamanhos de 600 e 900 quilos, e oferece caixa de acionamento em banho de óleo, com regulagem que permite o ajuste da simetria do perfil transversal de distribuição de diversos produtos.

Implementos Agrícolas Jan S/A - Av. Dr. Waldomiro Graeff, 557 - Caixa Postal 54 - 99470-000 - Não-Me-Toque/RS - Fone (54) 3332-1744 - www.jan.com.br

Distribuidores da linha canavieira da **PLANTI CENTER**



Divulgação

Os Distribuidores de Fertilizantes modelos DFC-RS 2L e DFC-RD 2L da Planti Center executam a aplicação diretamente no solo sobre a palhada, através de discos defasados de 15 e 17 polegadas, evitando assim a volatilização do fertilizante, a queima da palhada e o revolvimento do solo, diminuindo o surgimento de plantas daninhas e assoreamento. O equipamento é composto de dois reservatórios de adubo fabricados em polietileno com capacidade total de 550 quilos (uréia), anticorrosivos e resistentes, com design moderno e especial para facilitar a descida do adubo. Possui quatro conjuntos de discos defasados, disco de corte com mola independente, oscilação lateral e vertical para melhor desempenho na palhada.

Planti Center - Rodovia BR 376 km 188 - Lote 298-A2 - Gleba Ribeirão Sarandi - CEP 86990-000 - Marialva/PR - Fone: (44) 3264-1431 - www.planticenter.com.br

Nova plantadeira múltipla da **STARA**

A Stara mostrou na Expodireto-Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS, no mês passado, seu mais novo lançamento: a Prima. A plantadeira permite ajustes manuais que proporcionam agilidade e rapidez na regulagem. A Prima se destaca pela robustez e simplicidade de manuseio aliado com um design extremamente arrojado. O modelo de lançamento possui 23 linhas para culturas de inverno e 9 linhas para cultura de verão.

Stara S/A Indústria de Implementos Agrícolas - Av. Stara, 519 Caixa Postal 53 - CEP 99470-000 - Não-Me-Toque/RS - Fone (54) 3332-2800 - www.stara.com.br



Divulgação

AGRO PORTUNIDADES

FIQUE LIGADO

Bacharelado em Agronegócios

O Curso de Bacharelado em Agronegócios da Unoesc, Campus de São Miguel do Oeste/SC, acompanhando as transformações no cenário mundial, tem buscado contribuir efetivamente para a dinâmica e a competitividade do agronegócio regional. O projeto de criação do curso foi desenvolvido no ano 2000, analisado e aprovado pelos colegiados internos da Universidade. No ano de 2001, ocorreu a implantação da primeira turma. Hoje, o curso já formou duas turmas (2005 e 2006) e conta com cinco turmas na Unoesc, Campus de São Miguel do Oeste. A partir deste ano, a Unoesc amplia sua área de atuação, instalando-se no município de Cunha Porã/SC com uma nova Unidade e opta pelo Curso de Agronegócios para fazer o lançamento do ensino superior.

No dia 5 de abril de 2005, por meio da Resolução Nº 012/CEE, o Conselho Estadual de Educação reconheceu o Curso de Bacharelado em Agronegócios, oferecido na Unoesc – Campus de São Miguel do Oeste. A partir de dezembro de 2005, uma nova Matriz Curricular passou a vigorar no Curso de Agronegócios. A implantação da nova Matriz teve início no primeiro semestre letivo de 2006. Essa matriz é resultado de amplas discussões realizadas com os diversos segmentos, ou seja, professores, alunos e comunidade externa, de sugestões advindas do processo de reconhecimento do Curso e de análises e depoimentos de especialistas na área.

A matriz contempla um total de 212 créditos, 3.180 horas distribuídas em nove semestres letivos, tendo como disciplinas profissionalizantes as seguintes: Fundamentos de Agronegócios; Gestão do Empreendimento Agropecuário; Análise Sistêmica do Setor de Insumos; Gestão Ambiental; Economia e Política Agrícola; Análise Sistêmica do Setor Agropecuário; Contabilidade Aplicada ao Agronegócio; Transporte e Logística no Agronegócio; Inovação Tecnológica; Análise Sistêmica do Setor de Industrialização Agropecuária; Gestão de Custos; Gestão da Qualidade; Marketing em Agronegócios; Análise Sistêmica do Setor de Distribuição e Comercialização de Produtos Agroindustriais; Gestão Financeira e Orçamentária; Análise de Decisões e Administração de Riscos; Agronegócio Cooperativo; Análise Sistêmica do Setor de Consumo; Projetos em Agronegócios; Agronegócio Internacional e Comércio Exterior; Gestão Estratégica de Pessoas; Mercados Futuros e Opções Agropecuárias; Análise de Cadeias Produtivas Agroindustriais; Gestão da Informação Aplicada ao Agronegócio; Gestão Estratégica; Estágio Supervisionado I, II, III, IV e Final.

De acordo com o objetivo geral do curso, o Gestor de Agronegócios deverá compreender as bases técnico-científicas, sociais, econômicas e ambientais do agronegócio, de forma a desenvolver uma visão sistêmica da cadeia produtiva, propor soluções inovadoras para as questões agroindustriais e atuar de maneira interdisciplinar.

O Curso de Agronegócios da Unoesc representa uma nova idéia, um novo curso, um novo profissional no mercado, direcionado à vocação regional, e plenamente voltado ao agronegócio estadual e nacional.

As principais áreas de atuação do profissional em Agronegócios são as seguintes:

- Políticas públicas e estratégias privadas; Organização, cooperativas, sistema financeiro e ONGs;
- Avaliação de impactos ambientais;
- Produção, exportação e consumo de produtos e seus derivados;
- Mercados Futuros e opções agropecuárias;
- Consultoria em gestão, no segmento de insumos, produção agropecuária, indústria, varejo e atacado e organizações de consumidores; Comércio internacional de agronegócio;
- Processamento, distribuição e comercialização de produtos;
- Instituições de ensino, de pesquisa e de extensão;
- Órgãos representativos das cadeias produtivas do agronegócio; Órgãos governamentais ligados à produção, indústria, comércio, desenvolvimento, legislação e fiscalização;
- Gestão e Inovação Tecnológica no agronegócio;
- Estudos e Diagnósticos de Complexos Agroindustriais.

Profª. Msc. Loraine Rodrigues Garrido
Coordenadora do Curso de Bacharelado em Agronegócios
Universidade do Oeste de Santa Catarina – Campus de
São Miguel do Oeste
coordagro@unoescsmo.edu.br

AGENDA

III Simpósio de Plantio Direto 2 a 4 de abril

**Anfiteatro do Pavilhão de Engenharia da Esalq/USP
Piracicaba/SP**

Coordenado pelo Profº. Dr. Antônio Luiz Fancelli

Objetivo:

Atualização de conhecimentos e discussão de problemas emergenciais em plantio

Taxa de inscrição: R\$ 100 – estudante R\$ 50

Informações: (19) 3417-6604

e-mail: cdt@fealq.org.br

www.fealq.org.br

III Seminário de Capacitação em Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável

9 a 13 de abril

**Hotel Recanto Champagnat – Lagoa da Conceição
Florianópolis/SC**

Descrição do evento:

O evento será conduzido por profissionais de renome nacional e internacional, incluindo palestras, grupos de discussão, atividades paralelas e duas viagens de campo dentro de programas distintos para profissionais e estudantes. A duração é de cinco dias e pretende reunir aproximadamente 90 pessoas (50 profissionais e 40 estudantes).

Serão abordados temas como princípios de agroecologia, organização de agricultores, transição agroecológica, produção animal agroecológica e outros, conforme o programa.

Informações: (48) 3721-5436

e-mail: contato@agroecologia.ufsc.br

www.agroecologia.ufsc.br

Seminário Internacional: Soja Recurso Renovável para Usos Industriais Não Alimentares

10 a 12 de Abril

Rio de Janeiro/RJ

Organização Embrapa Soja e AOCS (American Oil Chemist's Society)

**Paralelo Curso Biodiesel: tendências, mercado,
química e produção**

10 de abril

Windsor Barra Hotel, Rio de Janeiro/RJ

Organizador dos eventos: S. Koseoglu, presidente da Extraction and Refining Program, Division of Filtration and Membrane World LLC, Estados Unidos

Informações: (43) 3371-6336

e-mail: soja2007@cnpso.embrapa.br

www.cnpso.embrapa.br/soja2007/biodiesel

2º TecnoHort – Feira de Tecnologia em Horticultura 11 a 14 de abril

Parque de Exposições, Teresópolis/RJ

Descrição do evento:

A 2ª edição da TecnoHort está ainda mais dinâmica e completa. Produtores rurais, agrônomos, estudantes e técnicos da área poderão conhecer novas técnicas, tecnologias e oportunidades de negócio, além de serem apresentados a novas formas de cultivo e de produtos que colaboram para uma produção agrícola responsável e segura.

Informações: (16) 3623-8861

e-mail: comercial@tecnohort.com.br

www.tecnohort.com.br



Estágios / Empregos

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

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

Os currículos estão dispostos da seguinte forma:

- ▶ Nome
- ▶ Área de atuação/Localidade de atuação

Procuram

▶ REGINALDO AUGUSTOS DE SIQUEIRA PINTO
Agronomia/Todo Brasil

▶ EDNA DA SILVA MACEDO
Engenharia Agrônômica/Todo Brasil

▶ 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

▶ CLOVIS FRACALLOSSI
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 TAROUÇO
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

▶ MOISÉS EVANDRO KUSSLER
Téc. em Agropecuária e Agronomia/Região Sul do Brasil

▶ DÉNIS DE LIMA CORREIA
Agronomia/MG

▶ JULIANO ROBERTO BERNARDI
Técnico em Agropecuária/RS

▶ ALEXANDER CORDEIRO GABRIEL
Agrônomo e Administrador de Empresas/ Todo Brasil

▶ JÚLIO CÉSAR POLONIO
Técnico Florestal e Téc. em Pecuária/ Todo Brasil

▶ MARCO IVAN RODRIGUES SAMPAIO
Agronomia/ Todo Brasil

▶ ANDERSON DE SOUZA DOS SANTOS
Técnico Agrícola Hab. em Agropecuária/RS, SC e PR

▶ CAUE FERREIRA PIRES
Técnico Agrícola Hab. em Zootecnia/RS

▶ CLÓVIS FRACALLOSSI
Técnico Agrícola Hab. em Agricultura/PR

▶ ÉDSON WALTRICH
Técnico Agrícola Hab. em Agroecologia/SC, PR e RS

▶ BRUNO FREITAS DA ROSA
Técnico Agrícola Hab. em Agricultura/RS

▶ FABRÍCIO FELIPE
Técnico Agrícola Habilitação em Agroecologia/SC, RS

▶ ALEXANDRE OTÁVIO FERREIRA
Técnico Agrícola e em Agropecuária/PR, SC, RS, SP e MS

▶ ALINE RUBIN FERIGOLO
Técnico Agrícola Hab. em Agricultura/RS, PR, MT, MS e GO.

▶ NEY KAMPA FILHO
Técnico Agrícola e Téc. em Administração

Empresarial/PR

▶ ROBSON JOSÉ MENEGARDI
Técnico Agrícola/PR

▶ DIOGO PEREIRA LEÃO
Técnico Agrícola/MT

▶ JOÃO EDUARDO DOS SANTOS
Técnico Agrícola/RS

▶ JEFFERSON TOLFO DA FONTOURA
Grad. Agronomia/Sul do Brasil

▶ ROGÉRIO SLOMPO
Grad. Agronomia/ Região Sul

▶ RICARDO WESLEY FREDERICO
Grad. Agronomia/ Todo o Brasil

▶ RAFAEL FONTALVO MARTIN LEVA
Grad. Agronomia/SP

▶ MARCELO PERRONE RICALDE
Grad. Agronomia e Fruticultura/RS

▶ ALINE DE CARVALHO JORGE
Grad. Engª. Agrícola/ Centro-Oeste

▶ EVERTON ALEX TAMANINI
Grad. Engª. Agrícola/ Região Sul e MS

▶ VICTOR VASCONCELOS EULALIO
Grad. Engª. Agrícola/ Todo o Brasil



www.agranja.com

Conheça o novo web site do Brasil Agrícola

Classe Rural / Currículos On-Line / Matérias Atualizadas / Revista A Granja e AG Leilões / Cotações
Previsão do Tempo / Produtos e Serviços / Agro Oportunidades / Agenda de Eventos

clique e descubra o mundo de informações

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

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

Agrolombo Produtos Agropecuários (Centro) - Fone: (41) 3656-4264
Rua Francisco Camargo, 82 - CEP 83414-010 Colombo/PR

Casa do Fazendeiro - Trabalhamos com medicamentos, defensivos agrícolas, adubos, sementes e outros produtos. Fone: (63) 3363-1722
Rua Frederico Lemos, 498 CEP 77500-000

Porto Nacional/TO

LEILÕES

Fazenda Marambaia - 2º Leilão Imperial Marambaia dias 18 e 19 de maio de 2007. www.fazendamarambaia.com.br
Fones: (24) 2233-5208 e (24) 2233-5000
Rua Dr. Agostinho Goulão, 2098 - Correias CEP 25730-050 Petrópolis/RJ

OUTROS

Divepra Insumos para Vetores e Pragas Ltda - Fone: (51) 3031-6230 comercial@divepra.com.br
Rua Missões, 51 CEP 92340-120 Canoas/RS

Mississippi Agrícolas e Materiais de Construção - Fone/Fax: (87) 3887-1106 mississippiagricolas@ig.com.br
Av. São Sebastião, 114 CEP 56170-000 - Orocó/PE

Dr. Neto Gibran Agropecuária (Clínica Veterinária) CRMV SP 07 357. Transferência de embriões em bovinos e eqüinos, inseminação artificial em tempo fixo, ultrasonografia, laboratório de brucelose e tuberculose animal, exames andrológicos e consulta rural.

Fone: (17) 3392-1079 / 4311 Cel.: (17) 9773-8831 netovet@proveg.com.br
Praça Cônego Emílio, 351 CEP 14740-000 Viradouro/SP

Parmafer - Peças, Máquinas e Ferramentas Ltda - Comercializamos ferramentas em geral, parafusos, EPIS, soldas, cabos de aço, mangueiras e conexões. Fone: (82) 3241-2822 - Fax: (82) 3241-5307 pamafer_al@ibest.com.br
Av. Durval de G. Monteiro, 5914 - Trab. dos Martins CEP 57080-000 Maceió/AL

Intecnia S/A Fone (54) 3520-8100 Fax (54) 3520-8200 comercial@intecnia.com.br
www.intecnia.com.br
Rua Alberto Parenti, 1133 CEP 99700-000 Erechim/RS

SEMENTES EM GERAL

Sementes Plantar Fone: (45) 3226-1414 agricola@plantarnet.com.br
Av. Presidente Tancredo Neves, 1300

PRATICFOIL **STYROPLAST**
Manta de polietileno expandido aluminizada para subcobertura e isolamento termo-acústico
1- Impermeabiliza
2- Evita Condensação
3- Isolante Térmico e Acústico
(11) 4611-2100 - www.styroplast.com.br

BRASTÉCNICA
Acabe com o problema de RATOS E MORCEGOS
Aparelhos com tecnologia japonesa sem similar no Brasil.
Disponível em quatro modelos para proteção de áreas de 150, 300, 700 e 1.400 m²
Fones: (035) 3292.1889 / 3291.2805 - Fax: (035) 3292.1320
Brastécnica Instrumentação Industrial e Científica Ltda. www.brastecnica.com.br
Rua Gabriel Monteiro da Silva, 8808 - Cordeiro - CEP 37130-000 - Caixa Postal 101 - Afonso / MG - info@brastecnica.com.br

CEP 85805-000 Cascavel/PR

Vende-se feno tifton e azevém, contato com o sr. Valdomiro pelos fones: (54) 3317-1161 / (54) 9981-1895
Passo Fundo/RS

Vende-se sementes de milho, 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

SERVIÇOS

Palmeira Pastos e Plantas Ltda Fone (51) 3481-4681 Fax (51) 3481-3857 palmeirapastos@palmeirapastos.com.br
www.palmeirapastos.com.br
Av. Mário Ribeiro, 305 CEP 92990-000 Eldorado do Sul/RS

AGRIPEC - Consultoria e Projetos Rurais - Serviços de planejamento, elaboração e execução de projetos agropecuários, licença ambiental e outorgas de água,

particulares ou para financiamentos. Engº. Agrônomo: Gilmar ou José Domingos. Fone/fax: (77) 3424-4381 agripecvc@click21.com.br
Vitória da Conquista/BA

Brava Comércio e Representação de Produtos Agrícolas Ltda - Fone: (61) 3612-3477
Rua Getúlio Vargas, 1711 CEP 73850-000 Cristalina/GO

Hotel San Rafael, tarifa Final de Semana em São Paulo: diária R\$ 120,00

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

LUCAS MILL Brasil
Serrarias Portáteis
4 MODELOS A partir de R\$ 17.000,-
-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

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



Trevo Branco, Trevo Vermelho,
Cornichão San Gabriel,
Cornichão El Rincón,
Festuca, Dactilis, Azevém E-284,
Aveia Preta e outras forrageiras

El Rincón Sementes Ltda-Av. Barão do Cerro Formoso 1012-Caçapava do Sul / RS-Fones: (55) 3281-4334 (55) 3281-5418

Feno para eqüinos, bovinos e ovinos

Tifton, Azevém, Mombaça / Braquiária A partir de R\$ 2,50 o fardo.

com café da manhã e
jantar sexta à sábado ou
sábado à domingo. Fone:
(11) 3334-6000
reservas@sanraphael.com.br
Largo do Arouche, 150 -
Centro - CEP 01219-010
São Paulo/SP

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

Cama para melancia a partir de R\$ 1,50 o fardo.

Br 290 km 132 Expogranja Eldorado do Sul/RS | Fones: (51) **8406-2261 / 8184-9138**

Trevo Representações
Comerciais - Somos

COMBATA DEFINITIVAMENTE RATOS E MORCEGOS COM O REPELENTE ELETRÔNICO

RATEC



Tecnologia de ponta

Não afeta animais domésticos

Equipamento ecologicamente correto

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

Distribuímos
para todo
Brasil

Ecotech Projetos Eletrônicos Ltda.

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

Fone / Fax: (31) 3388.7522

Site: www.ecotechprojetos.com.br

Pulverizador Fankhauser

Capacidade de 600 litros, usado,
excelente estado.

Mais detalhes pelo fone:

(51) 3656-1234 com Adalberto.

Arroio dos Ratos/RS.

TRATORES E IMPLEMENTOS

Casa do Trator - Palmeira
Tratores Ltda - Rua Trinta
de Outubro, 116A - Fone:
(82) 3521-8771 -
Arapiraca/AL

Casa Princesa da Lavoura
- Especializada em Peças

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

**Defenda
o que é seu!**

Polli & Kawski
Consultoria e Assessoria
em Marcas e Patentes

Av. Otto Niemeyer, 2.234 - Bl. 202 - Bairro Camaquã - CEP 91.910-801 - Porto Alegre/RS
Fone: 951) 3242-4077 - Fone/fax: (51) 3242.9292 - www.pollikawski.com - pollikawski@brturbo.com.br

+ LEITE + FERTILIDADE + CARNE

FIKAFORTE



composto de 27 elementos:
13 vitaminas, aminoácidos,
bactérias de rumem e
12 minerais



LEITE PLUS

4 Vit. Vitamina e Minera p/ Bovinos de Leite



4 vitaminas (A,D,E, niacina), metionina,
bactérias de rumem e 11 minerais.
Acrescentar no trato, aumentando leite,
gordura e baixa o C.C.S.



Satisfação do produtor, é a satisfação da GadoFino Cajuru / SP (16) 3667.3200 (16) 3667.3015 gadofino@com4.com.br



aceitamos investidores

Para açúcar e álcool (pode ser acoplada no trator)



COLHICANA 2001 COLHIPALHA

Para geração de energia



Para açúcar, álcool e cachaça



COLHICANA ECOSISTEM ECC

Com facas especiais que evitam o enrosco do cipó do capim



PLATAFORMA FRONTAL PMC

COLHICAPIM
Ideal para recolher palhada de capim enlerada para reaproveitamento em confinamento ou pra incorporar no solo. Vantagens: vantagens: evita a queima da palhada,

de 2007:- Colhicana de 2 linhas p/ acoplamento em tratores acima de 200 cv C.T.A Colhedeira de forragem tração animal

A única indústria com tecnologia 100% Nacional para atender o pequeno e médio produtor.

R. Tristão José de Carvalho, 238 Cajuru/SP – 14240-000 divimap@netsite.com.br F.: (16) 3667-3993 – (16) 3667-6537

Agrícolas e Ordenhadeiras. Fone: (42) 3237-1528 - Av. Manoel Ribas, 1199 - CEP 84240-000 - Piraí do Sul/PR

D.E.S. Comercial Agrícola Ltda – Representante autorizado Imasa. Peças e implementos agrícolas. Contato com o sr. Daniel pelo fone: (53) 3263-6300 - Santa Vitória do Palmar/RS

Derval vende tratores, implementos para terraplenagem, mineração, pavimentação, agricultura, carga e transporte usados. Fones: (71) 3452-1605, (71) 3452-3142 e cel.: (71) 9129-4242 dervalmaquinas@terra.com.br



Azevém e Aveia Preta:

Produto selecionado, depósito em Eldorado do Sul. Germinação 92 e 86%. Contato pelo fone: (51) 9714-2800 c/ João Paulo

Av. Magno Valente, 523 - CEP 41810-620 Salvador/BA

Noroeste Comércio de Máquinas Agrícolas Ltda – Fone: (44) 3631-9039 / (44) 9102-2525 - noroestemaq@pop.com.br Av. Paraíba, 1195 CEP 87200-000 Cianorte/PR

Tratores e colheitadeiras usados, várias marcas e diversos modelos – Contatos p/email: macvendas@laguna.com.br

ASPERBRAS

TUBOS DE PVC IRRIGAÇÃO, DEFOFO E AGROPECUÁRIOS
20 mm a 300 mm
(18) 3654-7000 Penápolis - São Paulo
contato@asperbras.com.br

ou consulte-nos pelos fones: (55) 3322-6680 ou (55) 9973-5643 Cruz Alta/RS

Tratorserv - Venda de tratores novos e usados, implementos agrícolas, peças e serviços – Representante Trator Ursus e revenda autorizada motores Agrale. Contatos p/e-mail: tratorserv@tratorserv.com.br

Fone/Fax: (82) 3521-8771 - Arapiraca/AL
Vende-se uma enfardadeira Menegaz em ótimo estado, contato

Ipacol - Máquinas Agrícolas Ltda
Fone (54) 3441-1626
Fax (54) 3441-1626
www.ipacol.com.br
Rod RS 470 / Km 108 s/n
Cx. Postal 168
CEP 95330-000
Veranópolis/RS

com o sr. Valdomiro pelo fone: (54) 3317-1162 / (54) 9981-1895 Passo Fundo/RS

Gavioli Indústria e Comércio de Camoceras Ltda
Fone (55) 3251-2520
Fax (55) 3251-2520
gavioli@gavioli.com.br
www.gavioli.com.br
Rua Padre Assis, 154
CEP 97700-000
Santiago/RS



www.agranja.com

Conheça o novo web site do Brasil Agrícola

Classifur / Currículos On-Line / Matérias Atualizadas / Revista A Granja e AG Leilões / Cotações
Previsão do Tempo / Produtos e Serviços / Agro Oportunidades / Agenda de Eventos

clique e descubra o mundo de informações

O BRASIL AGRICOLA
agranja





Cesário Ramalho

Presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB)

“O Brasil não pode correr o **RISCO** de perder o produtor rural”

A Granja — Há uma série de fatores que indicam que o agronegócio brasileiro passa por um período de retomada. Qual é a sua percepção em relação a esta safra e aos próximos anos?

Cesário Ramalho — Nesse momento, podemos comemorar as condições climáticas, que foram bem mais favoráveis em relação a anos anteriores. Depois de dois anos difíceis para a agricultura, devemos ter uma safra cheia. Outro ponto positivo é a perspectiva em torno do etanol. Essa busca pelo combustível renovável já provocou altas significativas de preços no milho e na soja. Por outro lado, enfrentamos o desafio do câmbio. O real tem uma valorização absurda que dificulta a rentabilidade do produtor brasileiro. Precisamos entender que saímos de uma grande catástrofe, que significou dívidas imensas, desemprego no campo e nas fábricas de máquinas e, por isso, não vamos conseguir recuperar toda a questão financeira em apenas um ano. O agricultor nacional ainda precisa conviver com os gargalos do setor, como o transporte deficiente, os juros elevados, as dificuldades para pagar a reprogramação das dívidas e a questão da transgenia, que está apenas parcialmente resolvida. Todos esses limitantes acabam nos colocando em uma posição atrasada em relação aos nossos concorrentes internacionais.

A Granja — O produtor rural sofreu muito com as dificuldades financeiras dos últimos dois anos. Quais as lições que ficam desse mo-

mento de crise?

Ramalho — O agricultor brasileiro vem se profissionalizando nos últimos anos. Ele se viu obrigado a sair de um sistema que antigamente era mais familiar, para um novo modelo de gestão. Hoje, nós enxergamos grandes conglomerados, centrais de compras, mais consultorias e um sistema com administração mais forte. Já existe uma evolução significativa nesse aspecto e a tendência é de que esse processo continue.

A Granja — O que a SRB espera do segundo mandato do presidente Lula no que se refere ao agronegócio? Como o Governo Federal pode ampliar a ajuda ao setor?

Ramalho — O Governo precisa despolitizar as questões relacionadas ao campo. O agronegócio é o maior e o melhor setor econômico do Brasil e merece uma atenção especial, não pode ser tratado como bandeira política, mas sim, de forma técnica. É ele que responde por 93% do saldo comercial brasileiro, mostrando eficiência e excelência nas mais diversas culturas. Representamos a melhor agricultura do mundo, somos uma empresa e o ministro da Agricultura não pode ser objeto de troca política. O presidente Lula entende esse anseio e precisa acelerar algumas questões. A agricultura ficou de fora do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), por exemplo. Também precisamos de defini-

ções em torno do seguro rural. É impossível existir agricultura sem seguro e o Brasil não pode correr o risco de perder o seu produtor rural, que é altamente técnico. As deficiências da infraestrutura elevam o Custo Brasil, tornando nossos custos o dobro da Argentina e quatro ou cinco vezes superiores aos dos Estados Unidos. A situação das rodovias do País é muito grave. O agricultor trabalha na lavoura e muitas vezes a soja acaba apodrecendo na estrada. É preciso interligar rodovias, ferrovias e hidrovias e investir nos portos, que ainda têm baixos calados. Esse quadro de problemas provoca um grande desânimo no produtor rural.

A Granja - O senhor assumiu a SRB no final do ano passado. Quais são as suas metas e objetivos à frente da entidade?

Ramalho — Meu objetivo é dar seqüência ao trabalho exitoso que vinha sendo feito por João Sampaio (ex-presidente da SRB). Nossa intenção é seguir buscando a aproximação e o convencimento dos órgãos políticos em relação ao setor, mas acima de tudo, batalhar para que o produtor tenha renda. Essa é a palavra-chave, porque não sabemos até quando o produtor vai conseguir resistir sem ter renda na atividade. ■

O real tem uma valorização estúpida que dificulta a rentabilidade do produtor brasileiro

ANÚNCIO

ANÚNCIO