

O BRASIL AGRÍCOLA

AGOSTO/2007 - Nº 704 - ANO 63 - R\$ 9,80 - www.agranja.com

agranja

desde
1945

NESTA EDIÇÃO

**CADERNO
CANA**



SANTA ELISA + VALE DO ROSÁRIO =
GIGANTE

A esperança é de que as duas grandes usinas paulistas façam surgir uma melhor que processará entre 1,5 milhão e 2,2 milhões de toneladas de cana por safra




EDITORA
CENTAURUS

SOJA OU MILHO

Qual será a melhor aposta do verão?

Mauro Loro,
gerente
da fazenda
Bom Jesus, no
Mato Grosso

ANÚNCIO



18 **REPORTAGEM DE CAPA**
Soja ou milho. Quem será o rei do verão?

26 **MILHO**
Os novos híbridos para a safra

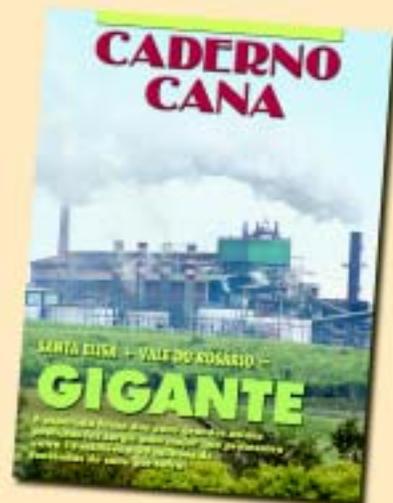


32 **AGRICULTURA DE PRECISÃO**
O melhor da tecnologia de hoje e de amanhã

38 **PIMENTAS E PIMENTÕES**
Picantes e muito rentáveis

CADERNO CANA

45 **INDÚSTRIA**
Gigante surge de uma fusão



44 **GENTE & CIA**

48 **SIMPÓSIO**
Tecnologia e expansão em debate em Piracicaba

50 **SAIBA MAIS**
Gustavo Nogueira, gerente do Departamento Técnico da Canaoeste



SEÇÕES

6 **O SEGREDO DE QUEM FAZ**
Macel Caixeta, presidente da Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás

74 **PONTO DE VISTA**
Josué Augusto Pancini, diretor do Departamento de Empréstimo e Financiamento do Bradesco

- | | |
|---------------------------------|--------------------------------|
| 10 Vitrine | 57 Plantio Direto |
| 12 Primeira Mão | 60 Agribusiness |
| 14 Aqui Está a Solução | 64 Flash |
| 16 Cartas, fax, e-mails | 66 Biodiesel |
| 17 Na Hora H | 68 Novidades no Mercado |
| 54 Eduardo Almeida Reis | 69 AgroOportunidades |
| 56 Notícias da Argentina | 70 ClassiRural |

ANÚNCIO

ANÚNCIO

O DESAFIO DE PRODU

Macel Felix Caixeta lamenta que o produtor rural brasileiro não tenha segurança para trabalhar. Aos 65 anos, ele já passou por muitos bons e maus momentos do setor e alerta para a necessidade do agricultor valorizar o planejamento e a cautela na hora de pensar a safra. Administrador de empresas por formação, Caixeta tem propriedade em Vianópolis/GO e faz parte da Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg) há 18 anos. Em 2007, cumpre o seu segundo mandato como presidente da instituição. Ainda como representante dos produtores, ele ocupa o cargo de presidente da Comissão Nacional de Grãos, Fibras e Oleaginosas da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

A Granja — Os produtores rurais enfrentaram períodos difíceis nos últimos três anos. Como está sendo 2007 para o setor?

Macel Caixeta — O ano de 2007 iniciou com os produtores rurais em muitas dificuldades. Os preços dos grãos oscilaram muito no início do primeiro semestre e tiveram quedas bruscas. Hoje os produtos agrícolas não conseguem alcançar preços de mercado que cobrem o custo de produção. O endividamento continua grave e sem solução. Produtor endividado não pode acessar financiamentos anunciados pelo governo federal e, sem recursos, não consegue plantar. O quadro é agravado com o aumento dos insumos agrícolas em momento de preparo de solo para o plantio da safra 2007/2008. O governo permitiu que

as empresas fornecedoras de insumos e compradoras de nossos produtos se concentrassem e dominassem o mercado. Pagamos caro por fertilizantes e defensivos - mesmo com o dólar baixo -, temos nosso custo de produção elevado e os preços de nossos produtos achatados no momento da comercialização.

A Granja — E quais são as expectativas em torno dos preços para o restante do ano?

Caixeta — A perspectiva é de que nós tenhamos preços melhores, principalmente no caso da soja. Os preços do milho continuam problemáticos. Já o trigo tem possibilidade de atingir um preço mais alto esse ano porque o mercado internacional está desabastecido e o Brasil está produzindo menos de um terço de sua necessi-



Arquivo Faeg

dade. Portanto, haverá menos oferta do produto e uma reação nos preços. Há uma tendência de alta no mercado da carne bovina, suína e de frangos que deve persistir nos próximos meses. É um momento de cautela, de cuidados com a sanidade vegetal e animal no País para que não sejamos surpreendidos com problemas sanitários.

A Granja — Qual é a sua avaliação sobre o Plano Agrícola e Pecuário 2007/2008? O que agradou e o que desagradou o setor?

Caixeta — Esse Plano Agrícola e Pecuário não trouxe novidades em relação ao anterior. A redução na taxa de juros era algo necessário, mas ela não veio nos patamares que os produtores esperavam. Quando começamos com uma taxa de 8,75% ao ano, a taxa Selic estava em 24%. A Selic

PRODUTOR SEM SEGURANÇA



caiu pela metade, mas a taxa de juros agrícola reduziu em apenas dois pontos percentuais e não acompanhou a queda da Selic. Não é o ideal, mas é um avanço. Esperamos que o governo continue reduzindo os juros nos próximos planos. Outro ponto que lamentamos é o volume de recursos anunciados – R\$ 58 bilhões. Essa quantia não atenderá a necessidade do produtor brasileiro. Nesse montante, estão contemplados recursos para custeio e investimento, mas o destinado ao seguro agrícola ainda é muito pequeno. Com ele é possível segurar apenas 2,7% da área plantada nacional. Outro agravante está no fato de o seguro agrícola brasileiro não ser um seguro de renda. Enquanto o governo não entender que precisa investir em mecanismos de segurança ao produtor, a agricul-

tura nacional sempre enfrentará problemas.

A Granja — Como os produtores vêm trabalhando para tentar minimizar os impactos do dólar baixo?

Caixeta — O produtor tem feito a sua parte tentando diminuir o custo de sua produção tanto na agricultura como na pecuária. Mas conviver com uma política monetária como a que está sendo praticada, com a desvalorização do dólar dessa maneira, só atrapalha o produtor rural. Nós que exportamos grande parte de nossa produção, principalmente o Centro-Oeste brasileiro, sofremos quando interiorizamos os baixos preços pagos por nossos produtos. Ao fechar a conta percebemos que estamos recebendo abaixo do custo de produção. Sabemos que é difícil modificar uma política monetária, mas também é difícil

para o produtor continuar exportando com uma política tão desastrosa como a praticada no Brasil. Há a necessidade, então, de que o produtor reveja os seus negócios, tenha cuidado na hora de plantar, faça um planejamento e não invista em uma atividade agropecuária sem os critérios necessários. É melhor que o produtor produza menos e tenha rentabilidade do que se arriscar a produzir mais perdendo recursos.

A Granja — Quais são as principais perdas que o agronegócio enfrenta com o câmbio nos patamares atuais?

Caixeta — Nós precisamos, primeiro, separar o agronegócio do setor produtivo brasileiro. O agronegócio nacional vai bem, principalmente os fabricantes e fornecedores de insumos agropecuários. Entretanto, a base do agronegócio, que é a agropecuária, perde rentabilidade e competitividade quando tem de enfrentar juros altos e queda do dólar.

A Granja — Como os produtores estão trabalhando com os índices de endividamento? A situação ainda é crítica?

Caixeta — A situação é crítica porque o produtor está sem renda para pagar o que ficou devendo no passado e nós estamos tentando negociar com o governo. Existe uma comissão formada pelos ministérios da Fazenda e da Agricultura, Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) e CNA que está estudando propostas para a solução do endividamento agropecuário. O produtor não faz milagres. Se ele não possui renda, como ele irá pagar as contas? Nota-se que quando o governo anuncia um Plano Safra, como o de 2007/2008, é para financiar a indústria. Os recursos saem das mãos dos produtores e seguem direto para a indústria. Essa falta de visão do futuro pode levar o setor a uma situação ainda mais grave de endividamento.

A Granja — Entre os produtores goianos, qual é o montante da dívida atual? E como os agricultores estão fazendo para conseguir novos financiamentos?

Caixeta — O endividamento do produtor rural goiano gira em torno de R\$ 10 bilhões. Corresponde a um pouco menos de 10% do endividamento nacional. Neste

Produtor endividado não pode acessar financiamentos e, sem recursos, não consegue plantar

montante estão contabilizadas as parcelas de Securitização, Pesa e todas as prorrogações que o produtor tem feito nos últimos três anos. O produtor goiano tem feito de tudo para pagar seus débitos, o problema é que há falta de renda. Como gerar recursos para quitar dívidas se o custo de uma saca de soja gira em torno de R\$ 24 e o preço mínimo é R\$ 14? Se o milho no mercado empata com o valor estabelecido como preço mínimo, R\$ 14? Nós precisamos de uma política agrícola séria.

A Granja — De que forma o setor espera que o governo federal trate a questão das dívidas? Quais são as propostas da cadeia produtiva nesse sentido?

Caixeta — Os produtores esperam que os débitos sejam prorrogados por tempo que os permita pagá-los, com taxas de juros compatíveis com as dificuldades da agropecuária. Que o governo reconheça que é preciso aumentar esses limites ao produtor rural pelos bancos oficiais para que possam continuar plantando. Nós podemos dobrar a produção de 131 milhões de toneladas e nos tornarmos o maior produtor mundial de alimentos. Mas para isso precisamos de mecanismos que dêem condições para que o agricultor plante e contribua com o País.

A Granja — Especialmente em Goiás, quais são os principais desafios enfrentados atualmente pelos produtores rurais?

Caixeta — Os desafios são os mesmos de todos os outros produtores brasileiros. É vencer a falta de segurança. Seguro rural, preços de garantia, como acontece em outros países, também grandes fornecedores de alimentos. Nós não queremos subsídios, mas o governo precisa garantir o preço de equivalência para que o produtor ao menos evite prejuízos. Se há seguro, o crédito vem facilmente. Como nós não temos seguro, ninguém quer em-

prestar recursos. Os bancos oficiais redobram a burocracia de acesso ao crédito, porque eles não querem emprestar recursos com o risco de não receberem. O que diferencia o produtor goiano dos outros quando se trata de desafios é o problema da infra-estrutura para exportação. Nós estamos longe dos portos, os nossos produtos são mais desvalorizados porque o frete até o porto é alto. A agricultura do Cerrado brasileiro é uma agricultura cara, é uma região de solo complicado que o produtor conseguiu transformar em produtivo. Por causa desses investimentos, cultivar no cerrado se tornou mais oneroso do que em outras regiões.

A Granja — Ainda entre os problemas de infra-estrutura, como as deficiências da armazenagem ainda afetam a competitividade do agronegócio do Centro-Oeste?

Caixeta — A escassez de armazéns afeta diretamente o produtor em dois aspectos. Sem armazém o produtor é obrigado a vender boa parte de sua produção logo que acaba de colher, não lhe é possível esperar por melhores preços e, muitas vezes, o prejuízo é inevitável. O outro problema está no fato de grande parte dos armazéns ser de propriedade da indústria. Ela recebe o produto para armazenagem, mas impõe o preço sobre a mercadoria, normalmente desvantajoso ao produtor. O Brasil é o único país em que a soja, no período de entressafra, possui dois preços. O preço de balcão – no armazém da indústria – tem deságio de 20% a 25% em relação à soja que está em armazéns gerais ou armazéns particulares de produtores.

A Granja — Qual é a sua avaliação sobre a expansão da cana no Estado de Goiás? A atividade é positiva para o agronegócio e, principalmente, para o agricultor goiano?

Caixeta — É natural. A cana-de-açúcar é uma cultura que tem dado rentabilidade em todo o País e é moda. Ela tem penetrado Goiás afora. No Estado já são 16 usinas em funcionamento e cerca de 60 projetos aguardando implantação. Porém, não podemos esquecer que a cultura da cana fica na mão da indústria e não na do produtor. É a indústria que domina toda a cadeia da cana. Em Goiás, os produtores estão arrendando suas terras e repassando para a indústria a função de produzir matéria-prima. A Faeg recomenda que o produtor seja fornecedor de cana-de-açúcar à usina. Que transforme a cana em mais uma

alternativa de renda e não a única fonte de rendimentos. O setor deverá expandir ainda mais em Goiás, mas o ideal seria que se expandisse por todas as regiões carentes do Estado. O governo tem dado atenção para a cana nas regiões já desenvolvidas, mas nós precisamos levar esses incentivos para o norte, para o Vale do Araguaia, para o nordeste de Goiás. A cana em Goiás vai avançar, mas temos que tomar cuidado para que o produtor não fique à margem do processo.

A Granja — Qual é o perfil do produtor que está aderindo à cana-de-açúcar nas terras goianas?

Caixeta — Produtor de grãos, de algodão e, em alguns casos, pecuarista. No caso dos grãos e da pecuária o produtor opta pela cana porque se trata de uma cultura que oferece maior rentabilidade. No algodão, porque as áreas de cultivo em Goiás estão se deslocando das regiões sul e sudoeste para regiões de maior altitude onde a cultura apresenta melhor produtividade. As áreas abandonadas pelo algodão estão sendo preparadas para a cana.

A Granja — Quais são as principais orientações da Faeg para seus produtores nesse momento de tantos desafios para o agronegócio? Como é possível trabalhar de forma mais competitiva do lado de dentro e de fora da propriedade?

Caixeta — Trabalhar com muita segurança e cautela. Fazer o planejamento de sua atividade, estudar o mercado. O produtor tem que passar a fazer o papel de controlador de mercado. Para nós, que recebemos um Plano Safra que não dá segurança ao produtor, com mecanismos de garantia de preços – sejam contratos de opção, AGFs, EGFs e garantia de preço mínimo, fica difícil planejarmos a atividade. Nós precisamos estudar o mercado para que a gente possa escolher as melhores culturas a serem plantadas no próximo ano. ❏

A cana vai avançar, mas temos que tomar cuidado para o produtor não ficar à margem do processo

ANÚNCIO



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 Saueresseg
Editoração
Jair Marmet e Pedro Dreher
Produção da capa
Pedro Dreher
Foto da capa
Fernando Weberich, cedido por New Holland
Revisão
Jorge Sant'Ana
Estagiário da redação
Lucca Rossi

ASSINATURAS

Gerente de Operações
Amália Severino Bueno
Gerente de RH
Fabrício dos Santos
Circulação
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

Para assinar: (51) 3232-2288

DESTA VEZ, O SOL BRILHA PRA TODOS

Ainda está vivo na memória de muitos produtores: às vésperas das duas últimas safras, soja e milho, o que não plantar? Afinal, as duas culturas não se mostravam nem um pouco atraentes do ponto de vista econômico. Mas agora tudo está diferente. Momentos antes da safra de verão 2007/2008, tanto o cereal como a oleaginosa provocam um sorriso largo no produtor. Ambas as culturas estão no que se poderia classificar de bom momento no que se refere a cotações, sobretudo por razões internacionais. No entanto, qual deverá ser a escolha mais interessante? Milho ou soja, o que plantar? Qual será a opção do produtor? A nossa reportagem de capa esmiúça esta questão, inclusive ao levar em consideração as diferenças regionais, pois Centro-Oeste e Sul, realmente, são dois “países” à parte.

E plantar no Brasil é sempre um exercício de coragem. Ao contrário de países mais desenvolvidos, onde o produtor é protegido por ações institucionali-

zadas (inclusive por subsídios), por aqui investir na lavoura significa apostar no escuro. Esta é a tônica da entrevista à seção Segredo de Quem Faz, concedida pelo produtor e presidente da Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás, Macel Caixeta.

Mas certamente não vai plantar milho no escuro quem observar atentamente a reportagem sobre os novos híbridos do mercado. Um verdadeiro guia do que de melhor as empresas estão lançando ao mercado. E por falar em modernidade, publicamos um artigo do professor José Paulo Molin, um reconhecido *expert* em agricultura de precisão, que aponta o que de mais moderno a tecnologia oferece ao produtor. E o que vem por aí.

No **Caderno Cana**, uma reportagem esclarecedora sobre a fusão entre as usinas paulistas Santa Elisa e Vale do Rosário, união que vai criar uma gigante do setor sucroalcooleiro.

Boa leitura!

ANÚNCIO

NOVO LÍDER DA FEDERARROZ

Renato Rocha (E), de Dom Pedrito, foi eleito presidente da Federação das Associações dos Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz) para um mandato de três anos. Ele assume no lugar de Valter Pötter, que passou a presidente do conselho consultivo da instituição. A principal meta da nova gestão é dar sustentação ao produtor na atividade, e a federação mantém-se trabalhando pelo aumento das exportações e pelo combate às diferenças em relação ao arroz procedente do Mercosul.



Fotos Divulgação

A vez do eucalipto transgênico

A Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) aprovou o plantio de eucalipto transgênico. Mas apenas para pesquisa. As empresas ou instituições interessadas precisarão atender a procedimentos planejados de plantio para proteger o meio ambiente. As áreas experimentais serão isoladas por uma barreira mínima de “amortecimento”.

Já o campo de pesquisa deverá ficar a uma distância mínima de 1 quilômetro de pomares abertos de sementes e mudas de eucalipto e a 3 de áreas de apicultura.

Plástico de cana

Até o final de 2009, polietileno de alta densidade começará a ser produzido em escala industrial a partir do etanol. A obtenção do “polímero verde” foi anunciada pela Braskem.

Atualmente, o polietileno é feito a partir de um derivado do petróleo. Ele é utilizado para fabricar embalagens plásticas flexíveis e peças para a indústria automotiva. A expectativa da empresa é produzir até 200 mil toneladas/ano. O anúncio da tecnologia foi feito pelo diretor da Braskem, Manoel Carnaúba (foto).



R\$ 139.900.000.000

A Federação Brasileira dos Bancos (Febraban) revelou que o estoque de dívidas do setor agropecuário brasileiro somava R\$ 139,9 bilhões em maio.

O montante corresponde a...

3,497 milhões
de tratores de 75cv (preço de R\$ 40 mil)

4,863 bilhões
de sacas de soja (cotação a R\$ 30)

2,331 bilhões
de arrobas de boi (cotação a R\$ 60)

Um semestre inesquecível...

Com presença marcante de fundos de investimentos e extremamente contaminado pela febre dos biocombustíveis, o mercado de grãos encerrou o primeiro semestre deste ano com preços médios bem acima da média histórica na bolsa de Chicago. O milho alcançou US\$ 3,9560 por bushel, 64,17% acima da média registrada entre janeiro e junho do ano passado, enquanto a soja subiu 29,76%, US\$ 7,7020 por bushel.

... e uma década que promete

O crescimento da indústria global de biocombustíveis vai manter os preços dos produtos agrícolas em alta na próxima década em razão da demanda maior por grãos. A conclusão é da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) e a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO). Os biocombustíveis terão forte impacto na agricultura entre 2007 e 2016, e as cotações, sobretudo dos grãos, devem subir entre 20% e 50% no período.

Capital da Agricultura de Precisão

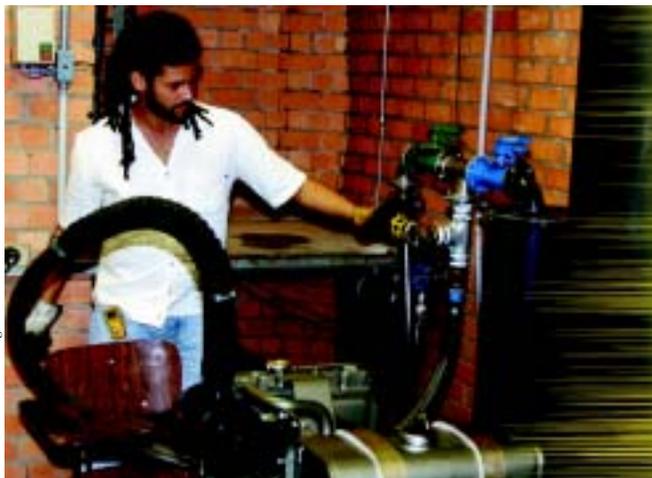
A Assembléia Legislativa do Rio Grande do Sul aprovou por unanimidade um projeto de lei que declara o município de Não-Me-Toque como a “Capital da Agricultura de Precisão”. O título é um reconhecimento ao Projeto Aquarius, desenvolvido há sete anos por uma parceria da Cooperativa Agropecuária e Industrial (Cotrijal), Massey Ferguson, Augustin, Stara, Fazenda Anna e Universidade Federal de Santa Maria. Na justificativa do projeto, o aumento da uniformidade das lavouras entre 20% e 30% e o incremento médio de 9% da produtividade.

Aprovadas 41 cultivares transgênicas... nas Filipinas

O departamento de agricultura filipino já aprovou 41 variedades de sementes transgênicas para consumo, processamento de alimentos ou plantio comercial. São cultivares de milho, soja, canola, batata, algodão, beterraba e milho geneticamente modificadas para alimentação humana e animal e processamento de alimentos.

Feijão e soja em destaque

O Governo de Minas Gerais criou um Centro de Inteligência do Feijão e um Centro de Inteligência da Soja. O objetivo das instituições é oferecer informações úteis para tornar as duas cadeias mais fortes e competitivas no mercado global. Ambos funcionam por meio dos sites www.cifeijao.com.br e www.cisoja.com.br, construídos e coordenados pela Universidade Federal de Viçosa.



Luz dos restos

Pesquisadores da Universidade de Brasília desenvolveram um gaseificador que transforma resíduos vegetais em energia elétrica.

O equipamento já foi testado e aprovado com cascas de árvores, caroços de açaí e lascas de madeira de cedro. O gás gerado pela

queima desses resíduos passa por um processo de pós-tratamento para a separação de material particulado e, em seguida, alimenta um pequeno motor que aciona e mantém em operação um gerador de energia elétrica. A tecnologia permite gerar até 30 kW, o suficiente para abastecer cerca de cem famílias.

SUMIÇO DAS ABELHAS

Ouvi uma notícia estranha, sobre o desaparecimento de abelhas no Brasil. Vocês sabem me dar mais informações sobre isso? Por que e de que forma isso está acontecendo? Grata pela atenção.

Noeli Sampaio
Curitiba/PR

R- Cara Noeli, o desaparecimento de abelhas do planeta tem preocupado autoridades de vários países. Aqui no Brasil, o assunto até foi tema de audiência na Câmara dos Deputados, em Brasília. Os cientistas chamam esse problema de desordem de colapso de colônia, que já foi identificada nos Estados Unidos, Alemanha, Suíça e Península Ibérica, e é caracterizado pelo fato de abelhas operárias encarregadas de coletar o néctar e o pólen nas flores não retornarem às colméias. No Brasil, esse problema ainda não foi oficialmente constatado. A pesquisadora Fábria de Mello Pereira, da Embrapa Meio-Norte, com sede em Teresina/PI, explica que a causa da morte das abelhas no



A Grunja

território brasileiro pode ser, entre outras, envenenamento, plantas tóxicas ou fome. “Este último motivo é causado pela má disposição das colméias em regiões sem floradas suficientes e também pelo fato de os apicultores não fornecerem alimentos para as abelhas”, afirma. As abelhas nativas também podem sofrer com os desmatamentos e a atuação dos chamados “meleiros” (as pessoas que extraem o mel),

que, na operação, acabam matando os insetos. Segundo a pesquisadora, é preciso monitorar o problema, dando atenção necessária ao caso identificado em outros países, como nos Estados Unidos. “Não devemos descartar a possibilidade desse problema ocorrer no Brasil, por isso devemos ficar atentos. A apicultura, além de preservar o meio ambiente, gera renda e auxilia na inclusão social”, ressalta.

PREPARO DO SOLO PARA O ARROZ

Por favor, preciso de dicas sobre o preparo do solo e o plantio da lavoura de arroz. Qual é a densidade ideal de sementes na plantação da cultura? Obrigado pela ajuda.

Nelson Carvalho
Uruguaiana/RS

R- Prezado leitor, o preparo do solo e a época de semeadura são fundamentais e devem ser tratados como prioridade pelos arroseiros. Os pesquisadores do Instituto Rio-Grandense do Arroz (Irga) estão orientando os produtores a iniciarem o preparo do solo antecipadamente. Segundo o agrônomo do Irga Valmir Menezes, antes de decidir como será este processo, é importante o produtor saber a época em que irá realizar a semeadura. “O preparo com antecipação reduz custos, já que os produtores vão necessitar de menos mão-de-obra e máquinas”, esclarece. Para ele, no Rio Grande do Sul, a melhor época para semear vai da segunda quinzena de setembro até os primeiros dias de novembro. Se passar dessa data, os arroseiros poderão amargar perdas de produtividade. Menezes afirma que os técnicos do Irga estão à disposição dos produtores para tirarem dúvidas nos 39 Núcleos de Assistência Técnica da instituição em todo o interior do Estado. O pesquisador observa, também, que o manejo da lavoura deve seguir cinco pontos-chave: adequação do solo para o plantio, época de semeadura correta, adubação equilibrada com uréia no seco, controle precoce das plantas daninhas e início da irrigação quando a planta atingir três ou quatro folhas. Menezes recomenda que a densidade ideal de sementes na lavoura seja de 100 a 120 quilos por hectare. “Com a redução do número de sementes e o aumento da quantidade de adubo, o produtor conseguirá incrementar a produtividade”, destaca.



A Grunja

CLIMA PARA A BANANA

Gostaria de saber quais são as condições ideais de clima para o desenvolvimento da banana e o que é preciso fazer para obter bons resultados em regiões mais secas. Obrigado.

Jorge Silva

Campina Grande/PB

R- Jorge, segundo informações da Embrapa, a temperatura ideal para as bananeiras comerciais situa-se em torno dos 28°C, sendo a faixa de 15°C a 35°C os limites extremos para a exploração racional da cultura. No Brasil, a maioria das zonas produtoras enquadra-se nesses limites. Estes são níveis de temperatura essencialmente tropicais encontrados nas regiões Norte e Nordeste, assim como em parte das regiões Sudeste e Centro-Oeste. Há cultivos em microrregiões homogêneas subtropicais dos Estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul, onde as cultivares Nânica, Nanicão e Grande Naine, com melhor tolerância ao frio, são mais utilizadas. Abaixo de 15°C, a atividade da planta é paralisada. Temperaturas inferiores a 12°C provocam um distúrbio fisiológico conhecido como *chilling* ou “friagem”, que afeta os tecidos dos frutos, prejudicando o processo de maturação. Em temperaturas superiores a 35°C, o desenvolvimento da planta é inibido em consequência, principalmente, da desidratação dos tecidos. A bananeira é uma planta com elevado e constante consumo de água, em virtude de sua morfologia e da hidratação de seus tecidos.

A Embrapa informa que as maiores produções de banana estão associadas a uma precipitação total anual de 1.900 mm, bem distribuída no decorrer do ano. Em regiões que apresentam baixa precipitação pluvial (500-600 mm/ano), a deficiência hídrica é permanente. Portanto, elas exigem irrigação suplementar para a obtenção de colheitas economicamente satisfatórias. Práticas alternativas, como o manejo do solo, a fim de aumentar a infiltração da água das chuvas, e a utilização de cobertura morta do solo, para conservar a umidade, também são recomendáveis. O suprimento adequado de água está relacionado com o tipo de solo, podendo o limite de 100 mm/mês ser suficiente para solos mais profundos, com boa capacidade de retenção de umidade, e de 180 mm/mês, para solos com menor capacidade de retenção. É fundamental, porém, que o fornecimento de água assegure uma disponibilidade não inferior a 75% da capacidade de retenção de água do solo, sem que ocorra o risco de saturação, o que prejudicaria sua aeração. É possível obter boa produtividade comercial na região Nordeste desde que se use irrigação suplementar nas zonas semi-áridas. Nas zonas litorâneas, mais úmidas, a utilização de práticas alternativas, como o manejo do solo, para aumentar a infiltração e o armazenamento da água no solo, e a utilização de cobertura morta do solo, para conservar a umidade, podem ser suficientes para a obtenção de produtividades comerciais, sem necessidade de irrigação suplementar.



A Granja

O BRASIL AGRÍCOLA

agranja

À sua disposição

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis

0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda a sexta, das 8h30 às 19h30

Sábado, das 9h às 14h



INTERNET

www.agranja.com

Para edições atrasadas, edições anteriores, mudança de endereço, troca de 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

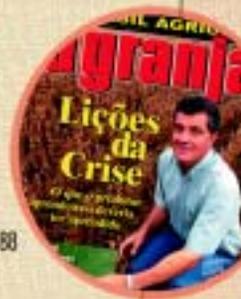
Ligue grátis

0800.5410526

Grande Porto Alegre (51) 3232-2288

compra@agranja.com

ou www.agranja.com



PARA ANUNCIAR LIGUE

(11) 3331-0488

comercialsp@agranja.com

(51) 3233-1822

comercial@agranja.com



Ilivaldo Duarte-Imprensa Coamo

CADERNINHO QUE RESOLVE MESMO

Muito interessante a reportagem da seção Agricultura Familiar da última edição (“Caderninho muda a vida dos Silva”, edição 703). Tenho uma propriedade de 40 hectares em Lavras/MG e sempre alertei minha mulher e meus filhos, que trabalham na lavoura comigo, sobre a importância de ter o controle de todas as despesas da família. Fiz questão de mostrar a revista a eles, pois ainda não acreditavam que anotar todos os gastos faria a diferença no final do mês. Adotamos o método e já houve uma redução significativa de custos. Parabéns e continuem assim, com reportagens interessantes e que tratem do pequeno produtor. Grande abraço.

João Antônio Pereira

Lavras/MG

A ENERGIA NAS MÃOS DO PRODUTOR

Acredito que o biodiesel tem potencial para transformar-se em alternativa mais do que rentável ao produtor. A adoção do plantio de matérias-primas como mamona e girassol para a produção do combustível por parte dos produtores e a exigência do governo de adição de 5% do combustível renovável ao diesel até 2013 são sinais de que o futuro é promissor. Parabéns pela matéria de capa da edição de julho (“O Combustível que jorra das mãos do produtor”), que, além de apresentar essas informações, me fez abrir ainda mais os olhos para o assunto. Aqui onde moro, em Rosário do Sul/RS, uma usina da Brasil Ecodiesel entrou recentemente em operação. É preciso trabalhar em ações como essas para que a dependência do petróleo diminua e o combustível limpo seja cada vez mais valorizado.

Mário Silva Reis

Rosário do Sul/RS

MAIS CANA-DE-AÇÚCAR

Sou um novo assinante da revista **A Granja** e recebi a edição nº 700, cuja reportagem de capa era a seguinte: “As máquinas invadem a cana”. Mas gostaria de saber se será publicada mais alguma coisa que trate sobre variedades de cana-de-açúcar, a metodologia sobre controle de perdas no corte e pós-carregamento, metodologia na análise de florescimento e, se possível, também, trabalhos sobre maturadores.

Denis Antunes Maximiano

Capinópolis/MG

*Prezado Denis, desde a edição passada a revista **A Granja** passou a dedicar muito mais destaque à cana e assuntos relacionados à cultura. No **Caderno Cana**, nas próximas edições, o senhor vai encontrar muitas informações relevantes sobre o cultivo da matéria-prima do etanol, assim como sobre o seu mercado.*

O MELHOR PARA A AGRICULTURA DO PAÍS

A reportagem sobre o 22º Seminário Cooplantio, publicada na edição 703 da revista, mostra a importância que o produtor deve dar a todos os aspectos do trabalho no campo hoje. **A Granja** sempre dá atenção aos principais assuntos a que o agricultor precisa estar atento para que sua produção cresça. Sou assinante da revista e estou sempre à procura de reportagens como essa, que mostram como é possível produzir mais e melhor sempre.

Carlos Eduardo Dreher

Marechal Cândido Rondon/PR



Jean Pimentel

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

BEM-VINDO AO PAÍS DO CHUTÔMETRO. AQUI OS NÚMEROS NUNCA BATEM, QUASE SEMPRE 2+2 DÁ 5 OU 22.

Qual será o volume da safra brasileira de grãos e fibras 2006/2007? Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), vai superar as 135 milhões de toneladas. Um recorde absoluto. Já segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), realmente será uma colheita recorde, mas o número é um pouco superior a 130 milhões de toneladas. E agora, qual é a estatística que está correta? Ou pelo menos mais próxima da verdade?

E você sabe qual é a real população brasileira de bovinos? Bem, independente da fonte consultada, certamente o número apontado será acompanhado de um “aproximadamente”, ou “em torno de”, ou “cerca de”... A realidade é que o IBGE até apresenta algumas estatísticas sobre o rebanho brasileiro, mas alguém acredita nesses números? Não há um único envolvido na pecuária nacional que acredite no número oficial de 190 milhões de cabeças (ou seriam 180 milhões?).

E ainda tem os números de organizações estaduais ou mesmo classistas e privadas. Como as secretarias estaduais, as Ematers e congêneres e a Confederação Na-

cional de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Cada instituição das citadas e muitas outras trabalha por vezes com números próprios que diferem em muito das estatísticas oficiais. Portanto, são mais e mais números para embaralhar a vida de quem precisa desesperadamente de estatísticas, como algum estrangeiro procurando investir no País ou

Imagine-se a dificuldade de quem precisa de números para elaborar uma política de abrangência nacional para algum segmento da agricultura sem ter em mãos dados estatísticos confiáveis.

mesmo um jornalista de agricultura.

Imagine-se a dificuldade de quem precisa de números para elaborar uma política de abrangência nacional para algum segmento da agricultura sem ter em mãos dados estatísticos confiáveis. Como, por exemplo, mensurar e programar uma política sanitária eficiente de prevenção à aftosa se não sabe ao certo qual é o tamanho do rebanho brasileiro? E note-se: não se está questi-

onando aqui o volume de produção de uma cultura ou de uma criação insignificante, mas sim dos principais cultivos e da mais importante criação comercial do Brasil.

Observa-se a diferença entre a projeção de safra do IBGE e da Conab. São 5 milhões de toneladas! Não é uma diferença pequena, mas sim um disparate. Enfim, é um número significativo, que faz uma diferença muito grande quando o assunto é espaço em carroceria de caminhão ou em silos. Já a diferença do rebanho é de 10 milhões, 20 milhões de cabeças, uma população superior a de muitas pecuárias mundiais.

Há um outro número que ninguém, mas absolutamente ninguém, conhece: o volume de produção agrícola dos assentamentos brasileiros. Ninguém tem conhecimento sobre quantos ou quais assentamentos são auto-sustentáveis ou mesmo gerem boa parte de sua alimentação. Mas, neste caso, não é culpa do chutômetro, especialidade brasileira. Mas sim de interesse daqueles que tentam esconder o quanto os assentamentos são um fardo pesado para os cofres públicos – leia-se bolso do consumidor. ■

UM VERÃO SE

O que vai ser mais interessante plantar na safra de verão: milho ou soja? E em qual região desse imenso País é mais rentável o milho ou a soja? Mas será que não haverá uma mais em alta do que a outra? A verdade é que às vésperas da safra de verão 2007/2008 as duas culturas prometem safras de rentabilidade para o produtor

Luiz Silva

A safra de verão no Brasil geralmente se movimenta ao ritmo de uma gangorra. Dependendo do andamento da lavoura de soja nos Estados Unidos e dos preços no mercado interno, o produtor faz a sua opção entre o plantio da oleaginosa e a semeadura do milho. Na safra 2007/08, a gangorra tende a ficar equilibrada, sem pender para um lado ou outro. A “febre” em torno do etanol nos Estados Unidos, o bom preço e a elevação da produtividade nos últimos anos são motivos para que boa parte dos produtores brasileiros opte pelo milho, como já ocorrera no ciclo 2006/07. Mas a recente alta da soja na bolsa de Chicago poderá animar aqueles que apostam no seu plantio, mesmo sob os efeitos da valorização do real em relação ao dólar.

O preço pesa bastante na hora da de-



M GANGORRA

ção. É o que está motivando o produtor Afílio Maróstica, de Cascavel/PR, a ocupar 35% de sua propriedade com o plantio de milho na próxima safra de verão. De um total de 689,7 hectares, ele deverá jogar semente em 242 hectares. Na safra passada, tinha semeado o grão em apenas 97 hectares, representando uma ocupação de 14% da sua lavoura, localizada no caminho para Toledo/PR. “Pelo preço atual e mantendo a boa produtividade, o milho vai render mais do que a soja”, garante.

Pelos cálculos de Maróstica, com a manutenção dos valores atuais da saca das duas culturas (R\$ 28,00 para a soja e R\$ 14,00 para o milho) é possível conseguir melhor lucro com uma produtividade de 124 sacas do cereal por hectare. Na safrinha de milho, que está sendo colhida neste momento no Paraná, o produtor calcula um rendimento médio de 193 sacas por hectare. “A lavoura de

milho é linda e apaixonava o produtor. Aliando isso a um bom manejo e ao uso de maquinário adequado, conseguimos um bom resultado”, diz o agricultor, que plantará soja nos 447 hectares restantes da propriedade.

Maróstica entrega o milho colhido na Cooperativa Agroindustrial de Cascavel (Coopavel), presidida por outro produtor que aposta as fichas na cultura. Dilvo Grolli cultiva 435 hectares e sustenta que o grão ganhará mais espaço no próximo ano agrícola. “O preço é melhor que o da soja, e o produtor teve aumento da liquidez e está elevando a produtividade”, explica. Grolli aponta que a tecnologia disponível na região permitirá a elevação da produtividade média dos atuais 6,6 mil quilos por hectare para 12,9 mil quilos por hectare no curto prazo. A soja, na sua avaliação, pularia de 3,3 mil quilos por hectare para 4,1 mil quilos por hectare.

Mais milho em Cascavel — O produtor e dirigente aposta em um crescimento entre 10% a 15% na lavoura de milho na região de Cascavel, com o consequente recuo no plantio de soja e no uso da terra para a pecuária. A seu ver, esta será a realidade da região Sul, ao contrário do Centro-Oeste, em que a produção de soja deverá crescer. Fiel aos conceitos que defende, Grolli está reservando 40% das terras para o milho na temporada 2007/08. No ano agrícola anterior, foram ocupados 30% da propriedade com o grão.

Tradicionalmente, a Coopavel utiliza 70% do milho que recebe de seus associados para produção de ração, que vai para os criadores associados. O excedente é vendido no mercado interno, especialmente para agroindústrias do Paraná e de Santa Catarina. “Não estamos descartando as exportações. Elas podem acontecer no curto prazo”, avisa Grolli.



REPORTAGEM DE CAPA

Para o agrônomo Sérgio Dalla Costa, chefe do Departamento de Venda de Insumos da Coopavel, o milho está tendo tanta liquidez quanto a soja porque as cotações internacionais estão em alta. Com isso, devem aumentar as exportações do Brasil. “Com o aumento do uso do milho para produção de etanol nos Estados Unidos, este deixará de vender para outros países e assim o Brasil poderá conquistar esses mercados”, confirma.

Nem mesmo a ferrugem asiática deverá influenciar na decisão do produtor. Segundo Dalla Costa, na região de atuação da Coopavel o produtor tem pronto um esquema de rotação de culturas e a área já fica definida para a soja e milho. O aumento previsto, entre 10% e 15% para o milho, não é em virtude da ferrugem asiática da soja, mas das boas perspectivas de mercado para o milho. Tampouco haverá influência da safrinha de milho no plantio do próximo verão. “O produtor já tem área reservada para o milho. A Coopavel espera que ele invista cada vez mais em tecnologia para obter maior produtividade e continue seu esquema de rotação de culturas”, projeta.

É a regra seguida pelo produtor Ênio Piacessi, do município de Quedas do Iguaçu, a 123 quilômetros de Cascavel. Ele pretende repetir a mesma estratégia do ano passado, em que plantou 134 hectares com milho e apenas 18,5 hectares com soja. Situação bem diferente

Atilio Maróstica, de Cascavel/PR, vai ocupar 35% de sua propriedade com o plantio de milho na safra de verão: “o milho vai render mais do que a soja”



Fernanda Trigo / Jornal do Oeste

de outras épocas, em que a opção pela oleaginosa era uma rotina. “O preço da soja na época da colheita não foi atrativo, e podemos plantar o milho um mês antes”, justifica Piacessi.

Se o tempo ajudar, as máquinas já estarão semeando milho entre 2 e 17 de setembro. Ele só espera que a atual cotação do cereal (R\$ 13,50 pela saca) melhore bastante. “Para dar lucro, temos que vender entre R\$ 17,50 e R\$ 18,00”, afirma. Para o agrônomo Otmar Hubner, responsável pelo acompanhamento conjuntural do milho no Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria da Agricultura do Paraná, a tendência no Estado tem sido de estabilidade de área de soja e de milho por volta dos patamares atuais, com pequenas variações, conforme as condições de mercado. “Pode ser que o milho da segunda safra avance mais

um pouco”, acredita.

Soja ainda tem mais liquidez — No entanto, o especialista diz que o produtor de milho ainda não alcançou competitividade suficiente para garantir uma liquidez como a da soja. Apesar de os preços internacionais serem os mais altos em dez anos, o problema tem sido o câmbio. Um detalhe apontado por Hubner: o milho paranaense ainda tem mais competitividade do que, por exemplo, o milho plantado no Centro-Oeste do País, que carece de infra-estrutura (armazéns, rodovias, distância dos portos, entre outros).

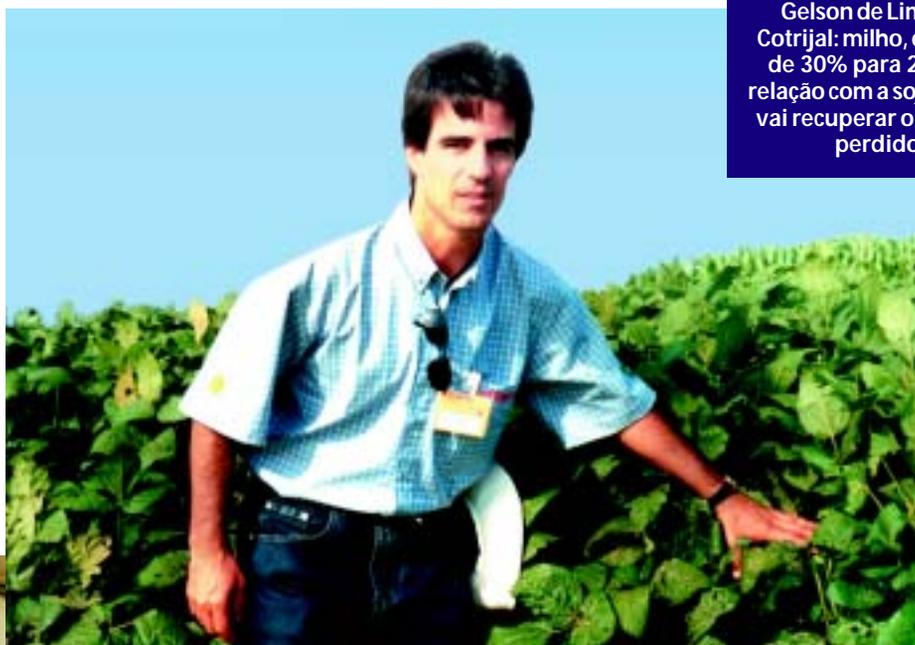
O agrônomo lamenta que o mercado internacional do milho esteja aquecido graças à demanda para etanol, embora a valorização da moeda brasileira sobre o dólar diminua a competitividade do grão no mercado internacional. “Pode ser que nos próximos anos, com o câmbio estável e a produtividade média

das lavouras aumentando mais um pouco, a exportação seja viabilizada em definitivo”, torce. Hubner recorda que o agricultor do Paraná tem visão empresarial e sempre busca o máximo de eficiência, usando de forma intensiva a tecnologia disponível, tanto

que a produtividade média vem aumentando ao longo dos anos, apesar das adversidades climáticas e das dificuldades econômicas.

O Deral identificou que, nos primeiros cinco meses do ano, a média de preços do milho ficou 25% maior do que a média de todo o ano passado. De acordo com a agrônoma Margorete Demarchi, em 2006, mesmo com a quebra na safra, o mercado não respondeu e o pre-

Gelson de Lima, da Cotrijal: milho, que caiu de 30% para 20% da relação com a soja, agora vai recuperar o terreno perdido



Fotos Divulgação

ANUNCIO MASSEY



REPORTAGEM DE CAPA

ço ficou abaixo, registrando o pior patamar desde 2002. “A cotação atual pode ser considerada boa, apesar dos altos estoques nacionais de milho”, enfatiza a especialista.

Rotação de culturas sempre — No Rio Grande do Sul, a tendência é manter na próxima safra o mesmo perfil de anos anteriores. Retrato desta situação é a área de atuação da Cotrijal Cooperativa Agropecuária e Industrial, de Não-Me-Toque, espalhada por 14 municípios da região do Planalto Médio. Com 4.618 associados, tentará manter uma média de 70% da área para a soja e 30% para o milho, índices considerados satisfatórios para garantir uma boa rotação de cultura. De acordo com o diretor de produção da cooperativa, Gelson Melo de Lima, esta escala não foi alcançada no ano agrícola 2006/07 porque os produtores estavam desestimulados com o preço alcançado pelo cereal na safra anterior. “A participação do milho caiu para 20%, mas pretendemos voltar para o patamar ideal no plantio que começa no final de agosto. Este é o sentimento do momento”, frisa.

Razões não faltam para manter o otimismo de Lima em relação ao milho. O rendimento médio das lavouras nos últimos anos é de 6,5 mil quilos por hectare, mas existem casos de produtividade ultrapassando os 11 mil quilos por hectare, situação excelente numa região em que predomina o plantio de sequeiro. Além disso, o preço na hora de colheita (janeiro e fevereiro) chegou a R\$ 20, o que estimula o produtor a jogar mais semente de milho no solo.

Na lavoura do grupo Irmãos Barboza, na localidade de São João do Gramado, em Não-Me-Toque, a área com milho aumentará 40%, passando dos 100 hectares no ano passado para 140 hectares, no plantio que começará a partir de 25 de agosto. O espaço para soja recuará de 450 hectares para 420 hectares. De acordo com um dos proprietários, João Nelson Barboza, a destinação de 25% para o cereal é uma regra nas últimas safras, mas foi abandonada em 2006/07 porque o preço não estimulava. “Há 50 dias que tomamos a decisão de voltar ao patamar anterior. E



Fotos Divulgação

Cristiano Santana / Inútefoto

Molinari, de Safras & Mercado: a soja ainda será a principal opção tomada pelo produtor da safra 2007/2008

não vamos arrear pé desse propósito”, enfatiza o produtor, sem se importar com as notícias da volta do fenômeno climático La Niña na próxima safra.

Aliás, esta é a ressalva que o diretor de produção da Cotrijal faz: os produtores de milho são mais sensíveis a notícias sobre fenômenos climáticos do que aqueles que plantam soja. E as informações sobre o La Niña, que provoca redução das chuvas no verão, começam a “pipocar” na região. “Eles tiram o pé do acelerador diante da percepção de algum risco. Especialmente o produtor que obtém maior rendimento não arrisca e migra para a soja”, avisa. Mesmo assim, Lima acredita em um crescimento de até 25% para o milho caso forem afastados os comentários em relação ao La Niña.

No caso da soja, o rendimento na região da Cotrijal também foi bom na safra passada, alcançando uma média de 3 mil quilos por hectare, quando a média estadual foi de 2,4 mil quilos por hectare. Na avaliação de Lima, pesam a favor do plantio da oleagino-

sa o menor custo e o menor impacto de mudanças climáticas na decisão dos produtores. Mas o que deixa o agricultor com “uma pulga atrás da orelha” é o atual quadro cambial. “Para quem já vendeu a saca por R\$ 50, é desestimulante ter que repassá-la a valores entre R\$ 26 e R\$ 27”, reconhece.

É exatamente esta questão que está fazendo os irmãos Barboza reduzirem um pouco a área com soja. João Nelson diz que só vislumbraria lucro se pudesse receber acima de R\$ 36 pela saca da oleaginosa, algo que não acontece no momento.

Mato Grosso: área de soja mantida — Não há garantias de que haverá aumento da área de soja no Mato Grosso, mesmo com a recente alta da oleaginosa na Bolsa de Chicago. Para o governador e produtor de soja, Blairo Maggi, a situação ameniza o efeito da valorização do real ante o dólar, mas não serve de ânimo para o produtor ampliar sua lavoura na safra 2007/08. “Por en-

quanto, a intenção dos produtores é manter as áreas que estão cultivadas. Pode haver uma retomada pequena de áreas que ficaram para trás nesses

anos, que não foram plantadas. Mas não acredito que voltaremos ao ritmo de incorporar um milhão de hectares por ano”, sustenta Maggi.

Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o Mato Grosso plantou na última safra 5,124 milhões de hectares de soja, 17,3% menos que na safra anterior. Daniel Sebben, analista da Agência Rural, acredita que haverá um pequeno aumento na área de

Dilvo Grolli, da Coopavel: na região da cooperativa, a tecnologia vai elevar em breve a produtividade do milho de 6,6 mil para 12,9 mil kg/ha



soja e descarta uma transição para a lavoura de milho no Centro-Oeste. “Houve efetivamente um incremento na safra de milho e isso se deve à febre do etanol. Mas acredito que agora o produtor plantará de forma igual as duas culturas porque há demanda mundial”, destaca o analista, estimando um incremento de 5% a 8% tanto na área de soja quanto na de milho.

Os preços servem como balizador. Os valores pagos pela soja, que normalmente se descolam das cotações internacionais após o fim da colheita, atingiram no Mato Grosso cotações mais altas que o normal. Sebben observa que a diferença média do preço da soja do Mato Grosso para a do Paraná é de US\$ 3,50 por saca e que em junho deste ano ela ficou entre US\$ 4,70 e US\$ 4,80, o que significa que a soja do Centro-Oeste não está sobrevalorizada. No final de junho, a saca caiu 4,7% em Paranaguá (para R\$ 32,10) e 3,7% em Sorriso (para R\$ 23,40). “O que neste momento sustenta mais os preços no Mato Grosso é a demanda das indústrias.” Segundo a Agência Rural, em junho, 90% da soja do Mato Grosso já haviam sido vendidos, ante 81% em 2006. No Paraná, 58% da safra foram comercializados, contra 45% no ano passado. Em todo o País, 71% da safra já foram negociados, ante 63% na temporada 2005/06.

Para Flávio França Júnior, analista da Safras & Mercado, a venda acelerada de soja no Mato Grosso é explicada não só pela valorização dos preços internacionais no fim de 2006, mas também pelo nível de endividamento e descapitalização superior ao dos produtores da região Sul. “Embora tenham colhido uma boa safra, os produtores do Centro-Oeste têm custo logístico maior e já tinham mais dívidas. Muitos venderam a safra mais rapidamente para se capitalizarem para a próxima”, observa.

Seu colega na Safras & Mercado, Paulo Molinari, entende que a opção da safra 2007/08 do produtor brasileiro será a soja. Na sua avaliação, os custos de produção mais baixos e a chance de ver a safra dos Estados Unidos discreta e com estoques baixos deixam o produtor brasileiro realmente focado na oleaginosa. “As cotações somente seguirão em alta com problemas na safra norte-americana local. Os dados de demanda

para o etanol já são conhecidos, não há novidade nisso”, explica. Para Molinari, a questão está centrada no tamanho da safra 2007 de milho nos EUA, onde apenas um problema de clima poderá evitar uma supersafra de milho.

Aumento na área da soja — O analista avalia que dificilmente haverá uma situação diferente da prevista no momento, ou seja, uma recuperação da área plantada com soja entre 10% e 15% e uma queda na área com milho em até 5% no verão. Ele prevê que o Centro-Oeste plantará menos milho no verão e concentrará o plantio desta cultura na safra de 2008. “Deveremos ter novo recorde nesta área no próximo ano, mas dificilmente uma área competitiva com a soja no verão”, afirma, ressaltando que é possível que Minas Gerais e Santa Catarina possam recuperar a área plantada com milho no verão de 2008.

O milho já dispõe de liquidez suficiente para fazer frente à soja, garante Molinari. Mas ele faz uma ressalva: deve ser mudado o perfil de comercialização por parte do produtor. A seu ver, o desejo de vender a safra a qualquer preço para fazer caixa com o milho é um problema que o produtor deve resolver. Nunca o mercado. “A comercialização do milho se faz em 12 meses e não apenas no período de colheita”, ensina.

Milho em alta no mercado internacional — Molinari entende que o quadro para exportação do milho é ótimo. “Temos os maiores preços em dez anos na Bolsa de Chicago (Cbot), estamos atingindo patamares recordes de exportação e há demanda mundial para o produto brasileiro”, informa. Além disso, o analista diz que, assim como o produtor brasileiro, o norte-americano deverá plantar mais soja em 2008 nos EUA, já que a relação de troca neste momento é favorável, o que deixa um sentimento de alta para o merca-

O produtor de milho ainda não alcançou competitividade suficiente para garantir uma liquidez como a que a soja encontra hoje



do internacional de milho em 2008. “O grande problema brasileiro é a taxa de câmbio, que continua retirando renda do agronegócio nacional e aniquilando todos os ganhos dos preços externos por parte do produtor brasileiro”, ressalta.

A expectativa inicial, segundo o especialista, é de que uma supersafra de milho nos EUA mantenha o mercado mais calmo neste segundo semestre de 2007, já que regulariza o quadro mundial de oferta e demanda para o ano comercial. Porém, o quadro da soja levará a América do Sul a elevar substancialmente a sua área plantada para 2007/08, o que já é um fator importante para a Cbot. “Se a relação de troca das duas culturas continuar elevada, também nos EUA deve-se plantar mais soja em 2008 em detrimento do milho. Neste caso, poderemos ter um primeiro semestre nervoso para o milho em 2008, tanto no mercado interno quanto no externo”, adverte Molinari.

CENÁRIO É POSITIVO PARA SOJA E MILHO

No início de julho, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) projetou que a produção de soja voltará a crescer no ano-safra 2007/08. Há, segundo a estatal, uma expectativa favorável de produtores e cooperativas com a elevação sustentada das cotações internacionais da soja e a tendência de aumento na área cultivada no País. Na safra 2006/07, terminada em 30 de junho, o país produziu 58,04 milhões de toneladas (5,5% mais que em 2005/06) em uma área de 20,6 milhões de hectares (9,3% menor), conforme levantamento da Conab.

Desanimados com as cotações em 2006, os produtores plantaram menos soja e mais milho. Com isso, a fatia da soja recuou de 44,9% para 44,5% da produção total de 130,51 milhões de toneladas – 6,5% acima do ciclo anterior – prevista pela estatal. E a participação do milho saltou de 34,7% para 38,8%, inclusive com a elevação de 6,7% na área plantada, para 13,83 milhões de hectares.

O cenário traçado pela Conab indica que a “febre do etanol” nos EUA, onde a demanda por milho para a produção bioenergética tem reduzido a área plantada com soja, deve garantir aos produtores brasileiros a liderança na produção mundial da oleaginosa até 2010.

Para o diretor de Logística e Gestão Empresarial da Conab, Silvio Porto, o Brasil tende a ser o maior produtor mundial por causa da forte demanda por etanol de milho nos Estados Unidos. “A produção local, desde que auxiliada por condições climáticas favoráveis e um pacote tecnológico razoável, poderia chegar bem próxima da safra americana na atual temporada agrícola”, acredita. Porto é ainda mais incisivo: “Os americanos esperam produzir 74 milhões de toneladas e nós, no caso de recuperarmos a área e aumentarmos a produtividade, podemos chegar à casa dos 70 milhões ainda nesta safra”. A Argentina, terceira no ranking, deve permanecer com 47 milhões de toneladas.

Neste panorama, o milho, também com bons preços em função da demanda americana e da produtividade ascendente, permaneceria com uma produção em torno de 50 milhões de toneladas e exportações próximas de 7 milhões. A previsão da Conab aponta uma colheita total de 50,56 milhões de toneladas de milho em 2006/07 – 18,9% acima da safra anterior. Mas os problemas climáticos no Sul – como um severo veranico e geadas esparsas – devem comprometer a safra de inverno de milho, estimada em 14,02 milhões de toneladas.





Fernando Weberlich

MILHO SIM, MAS SÓ NA SAFRINHA

O milho é um cultivo popular entre os proprietários e dirigentes da Fazenda Bom Jesus Sementes, cuja sede administrativa fica em Rondonópolis/MT e as lavouras estão espalhadas em três regiões do Mato Grosso. No entanto, pelo menos por enquanto, nenhum metro quadrado dos 15 mil hectares a serem destinados ao milho na próxima safra será cultivado na safra de verão. Apenas na safrinha, semeada entre 10 e 15 de fevereiro. A safra normal é tomada pela soja (60 mil hectares) e algodão (20 mil hectares). As razões são bem objetivas: o milho tem bem menos liquidez que a soja e se torna caro em razão dos graves problemas logísticos do Centro-Oeste.

O gerente comercial da Bom Jesus, Mauro Leandro Loro (na foto, à esquerda, com Geraldo Vígolo, proprietário da fazenda que também produz 28 mil toneladas de semente de soja por ano), reconhece que o milho passou a ter mais liquidez em razão do cenário internacional favorável ao cereal (leia-se demanda americana), mas a logística derruba a rentabilidade. Rondonópolis fica a 1.600 quilômetros do Porto de

Paranaguá/PR. O custo de transporte até o porto desde o meio-norte mato-grossense é de R\$ 200 a tonelada, ou seja, o frete representa cerca de 60% do custo. “Uma ferrovia (ligando o estado ao porto) é o sonho do Mato Grosso”, confia. Segundo Loro, o bom momento do milho até deverá estimu-

lar o aumento da produção na safra convencional no Mato Grosso, mas os planos da empresa que gerencia não mudam. O cereal seguirá relegado à safrinha, sempre um cultivo que fica nas mãos de São Pedro, revela. “Realmente, o milho é uma cultura complementar, não preferencial, como a soja e algodão.”

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

garena.com

Tecnologia definitiva nas lavouras do País, os híbridos de milho já provaram sua eficiência com resultados na produtividade das áreas plantadas. E a cada safra, por meio de investimentos em pesquisa, novas sementes surgem para atender as necessidades do produtor

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

Os híbridos de milho chegaram ao País na década de 40. Hoje, representam 97% de todas as sementes do cereal que estão disponíveis no mercado brasileiro, com predominância dos híbridos simples. Os outros 3% são as variedades, mais utilizadas pelos agricultores familiares.

Combinação das melhores características de diferentes plantas, os híbridos têm presença garantida nas lavouras pelos seus diferenciais produtivos. Além de maior rendimento, essas sementes se destacam por qualificações como a maior tolerância a doenças e a condições adversas de clima. “A produtividade no Brasil é bastante variável, mas temos registro de produtores que alcançaram 17 toneladas por hectare em suas áreas plantadas com híbridos”, cita o pesquisador da Embrapa Milho e Sorgo José Carlos Cruz.

Os especialistas não aconselham o replantio de uma semente híbrida, já que as perdas de rendimento podem chegar a 50%. O recomendável é a atualização do material a cada safra. “Esse mercado é bastante dinâmico, as empresas

NOVIDADES



Divulgação

investem muito em pesquisa para lançar novas sementes todos os anos”, destaca o pesquisador da Embrapa. Para se ter uma idéia, no ano passado, 276 tipos de milho – entre híbridos e variedades – estavam disponíveis aos agricultores brasileiros.

Claro que é preciso manejo adequado e condições climáticas favoráveis,

mas potencial genético não falta para os produtores que pretendem incrementar a rentabilidade na lavoura. Para a safra 2007/2008, muitas empresas já divulgaram as novidades para quem vai plantar milho no País. A revista **A Granja** fez um levantamento e a seguir apresenta alguns dos materiais que estão disponíveis no mercado.

NA LAVOURA



Divulgação

Agroceres

O AG 7088 é o novo híbrido da Agroceres para os produtores do Brasil Central. Nas regiões acima de 700 metros de altitude, o material tem como diferencial excelente sanidade foliar e de grãos. Sua melhor performance ocorre nos plantios do cedo e de época normal. Por isso, a empresa recomenda o plantio do AG 7088 e, na seqüência, o AG 7010. Para os agricultores da Região Sul, a Agroceres indica o AG 8011, com características como precocidade e excelente sanidade foliar, com destaque para *Puccinia sorghi* e *Cercospora*. O AG 8011 tem resistência ao acamamento e quebramento e boa qualidade de grãos. Para obter maior sucesso na lavoura, a empresa recomenda iniciar o plantio com o AG 8066 e, na seqüência, o AG 8011, que tem sua melhor performance nos plantios de época normal.

José Carlos Cruz, da Embrapa, destaca que o mercado de milho híbrido é bastante dinâmico

Divulgação / Embrapa Milho e Sorgo



Agroeste

Para a safra 2007/2008, a Agroeste apresenta dois híbridos precoces pré-comerciais: o AS 1579 e o AS 1572, recomendados para alta tecnologia e indicados para produção de grãos e silagem de grãos úmidos. O AS 1579 é um híbrido simples, com excelente colmo, plantas e espigas uniformes e tolerância às principais doenças. O AS 1572 ainda tem como característica a alta velocidade de secagem (*dry down*). A empresa também conta com três lançamentos para esta safra. O AS 1551 é superprecoce com grãos longos e pesados para plantio no cedo e tem muita tolerância ao acamamento. O AS 1592 é precoce, recomendado para alta tecnologia e tem boa amplitude de plantio. O AS 1540 também é precoce, tem alto potencial produtivo e é indicado para a safra de verão e safrinha.



Dipno Mkt Agroeste



Fotos Divulgação

Agromen

Híbrido simples superprecoce, o AGN-30A06, lançamento da Agromen, tem alto potencial produtivo, resistência às principais doenças e ótima qualidade de colmo. Lançado comercialmente na safra 2007/08, o produto já vinha se destacando em ensaios oficiais e dias de campo. Ainda como produto experimental, liderou os ensaios de produtividade no verão 2005/2006, realizados pela Epagri, de Santa Catarina, e pela Fepagro, do Rio Grande do Sul. No mesmo ano, no ensaio do Iapar, no Paraná, a produtividade média obtida foi de 9.192 quilos por hectare. Na lavoura do agricultor Josemar Drosdek, em Taiópolis, Santa Catarina, a produção foi de 11.244 quilos por hectare. No ensaio realizado pela cooperativa Copadap, de São Gotardo, Minas Gerais, a produtividade foi de 8.952 quilos por hectare.

Dekalb

O DKB 177, destaque da Dekalb para a próxima safra do Brasil Central, é um híbrido precoce de alto potencial produtivo. Além disso, tem excelente sanidade foliar com destaque para *Cercospora* e resistência ao acamamento e quebramento. Para melhores resultados com o material, a empresa recomenda, nas regiões acima de 700 metros de altitude, seu plantio no cedo e na época normal e, nas regiões abaixo de 700 metros de altitude, iniciar o plantio com o DKB 390 e, na seqüência, o DKB 177. Para a Região Sul, a Dekalb apresenta o DKB 240, com altíssimo potencial produtivo e estabilidade para os plantios do cedo e de época normal – em todas as altitudes. Além disso, tem excelente qualidade de colmo, sanidade foliar com destaque para *Puccinia sorghi*, grande prolificidade e tolerância ao pulgão do milho.



Dow AgroSciences



Hiperprecocidade para lavouras de alto investimento é uma das propostas do 2A106, lançamento da Dow indicado para plantio especialmente nas terras altas e regiões subtropicais. Por ter o ciclo rápido, o grão é uma opção de segunda safra, possibilitando o escalonamento de plantio e a flexibilidade na comercialização do grão. A empresa também apresenta aos produtores nacionais o 2B707 – grão simples precoce, com excelente empalhamento; o 2B688 – indicado para grão e silagem, triplo precoce, com tolerância; e o 2B587 – híbrido simples precoce para alto investimento, ideal para plantio integrado com híbridos de ciclo mais longo e/ou com limitação na qualidade do grão. A Dow ainda destaca o WXA504 – amido nobre especial para industrialização, indicado para plantio no verão nas regiões subtropicais e tropicais, e safrinha em condições de bom uso de tecnologia.

Nidera

Para oferecer maior potencial de rendimento ao produtor, a Nidera investe em híbridos de milho com mais fileiras, grãos mais profundos e resistência às principais enfermidades. Entre os lançamentos da empresa, estão: AX 890, que oferece precocidade e produtividade para o cedo; AX 892, um campeão de arranque e rendimento; BX 945, com precocidade e elevadíssimo teto produtivo; BX 974, que tem diferenciais de sanidade e precocidade para a safrinha; BX 981, para rendimento e segurança no tarde; BX 1200, para rapidez com produtividade; BX 1149, que oferece ampla adaptação com excelente rendimento; e BX 1382, o híbrido considerado completo, com sanidade e excelente potencial produtivo.



Syngenta

Em fase de pré-lançamento, ainda sem nome comercial, a Syngenta destaca o NB 3234. Recomendado para áreas de alto investimento tecnológico, é um híbrido superprecoce, de grão alaranjado duro e sabugo vermelho. Tem destaque para a qualidade dos grãos e um sistema radicular agressivo – proporcionando sustentação e melhor absorção de nutrientes. Apresenta estabilidade e elevado potencial produtivo e é adaptado para os três Estados da Região Sul do País e o sul de São Paulo. 

A Tecnologia já faz parte da sua vida. Inclusive na hora de plantar.

Híbridos Agroeste.

Alta tecnologia desenvolvida pela nossa equipe de pesquisa e aprovada no campo.



A SERVIÇO DA AGROINDÚSTRIA

Faz tempo! Desde 1964 que a Industrial Pagé já fabricava equipamentos para agricultura. Eram produzidos arados, grades, taipadeiras e outros equipamentos. Em 1980, quando mudou-se para novas instalações na qual a empresa está instalada até hoje, passou a fabricar equipamentos para

armazenamento de grãos, secagem, transporte e beneficiamento.

Hoje a Industrial Pagé produz também em aço estruturas portuárias, edifícios de múltiplos andares, edifícios de processo, torres de telefonia celular, passarelas, pipe racks, perfis soldados e dobrados.

Seus investimentos são constantes no aprimoramento tecnológico de processo, produtos e equipamentos sempre com o intuito de oferecer o melhor

em produtos e serviços que atendem as reais necessidades de seus clientes. Comprometida com seus colaboradores, a sociedade e o meio-ambiente. Atua em todo o continente americano e em alguns países como Espanha, Turquia, Marrocos, Egito, Camarões, Uganda, Quênia e Moçambique.

No setor de agroenergia, a Industrial Pagé se tornou uma importante parceira na cadeia produtiva do Biodiesel, desenvolvendo e produzindo equipamentos para armazenagem e secagem de grãos, construção de prédios e demais estruturas metálicas para usinas.



www.indpage.com.br
Fone: (48) 3521 0300

A Industrial Pagé encontra-se instalada no sul de Santa Catarina às margens da BR-101, no município de Araranguá. Possui amplas e modernas instalações industriais e administrativas com uma área construída de 26.575 metros quadrados e de uma área disponível de 77.600 metros quadrados.





AS MÚLTIPLAS POSSIBILIDADES DA **TECNOLOGIA**

Divulgação

Hoje a agricultura de precisão está focada na aplicação de fertilizantes e corretivos em taxa variada. Mas a tecnologia também é um sistema de gestão que considera a diversidade da lavoura no que se refere a produtividade, solo, infestação de ervas daninhas, doenças e pragas

*José Paulo Molin, Esalq/USP
jpmolin@esalq.usp.br www.agriculturadeprecisao.org.br*

Agricultura de precisão (AP) tem várias formas de abordagem, mas o objetivo é sempre um só: utilizar estratégias para resolver os problemas da desuniformidade das lavouras e, se possível, tirar proveito da mesma. A AP pode ser feita em diferentes níveis de complexidade e com diferentes objetivos. Hoje as soluções existentes estão focadas na aplicação de fertilizantes e corretivos em taxa variada, mas não podemos esquecer que AP é um sistema de gestão que considera a variabilidade es- ▶



pacial das lavouras em todos seus aspectos: produtividade, solo (características físicas, químicas, compactação, etc.), infestação de ervas daninhas, doenças e pragas.

Sob a ótica do uso de fertilizantes e corretivos, de forma resumida, existem duas estratégias que podem ser adotadas. A mais simples delas está relacionada ao gerenciamento da adubação (fertilizantes, calcário e gesso) das lavouras com base apenas em amostragem de solo em grade. Esta tem sido a estratégia de entrada pela grande maioria dos usuários brasileiros, especialmente nas áreas de grãos e cana-de-açúcar. É uma abordagem bastante simples e rápida. Do planejamento de uma amostragem sistemática de solo, passando pela sua retirada no campo, análise no laboratório, processamento dos dados e geração dos mapas de aplicação, por vezes, não são necessários mais do que 15 dias. Esse tipo de agilidade satisfaz o usuário que parte para essa solução, normalmente em busca de economia de insumos.

A outra estratégia é mais ampla e mais elaborada e leva em consideração a produtividade das culturas anteriores para se fazer a reposição dos nutrientes extraídos. Esta exige a geração dos mapas de produtividade, portanto, mais equipamento, mais trabalho e maior domínio por parte do usuário ou de seu consultor. É uma estratégia que demanda mais tempo para a construção de um conjunto de dados consistente, mas a solução é proporcionalmente mais acertada por considerar também a variabilidade da produtividade da lavoura e não apenas aquela estratégia do conteúdo de nutrientes no solo. Nesse caso as práticas de AP serão conduzidas com maior complexidade.

A importância da interpretação — Quanto mais dados, mais consistente é a informação gerada e o conseqüente diagnóstico referente à variabilidade presente. Dessa forma, dados de produtividade expressos por mapas são fundamentais e a interpretação da variabilidade presente nas lavouras e evidenciada nos mapas de produtividade implica uma relação entre causas e efeito. A interpretação e explicação para os fatos é a tarefa mais complexa, em que devem ser identificados os fatores que podem causar as baixas produtividades onde elas se manifestarem. É nesse contexto que devem ser aplicados os conceitos agro-

Conforme Molin, quanto mais dados, mais consistente é a informação gerada e o conseqüente diagnóstico referente à variabilidade presente

nômicos vigentes, porém diferenciados para cada pequena porção da lavoura, e esse não é um desafio simples.

Outra grande diferença entre estratégias pode ser quanto aos objetivos que o usuário deve estabelecer. Uma abordagem pode ser a busca do aumento da produtividade, e a outra pode ser a redução do consumo de insumos. Parece simples, mas a confrontação dessas duas visões tem muitos desdobramentos e compromissos.

Num primeiro momento, especialmente para aqueles que adotam AP apenas com base na amostragem de solo em grade, as maiores chances estão na economia de calcário e de adubo com a aplicação destes em dose variada dentro de cada talhão. Este tem sido o resultado para a maioria dos usuários, indicando que a prática anterior, de aplicação de dose única, resultava em erro para mais, o que é perfeitamente compreensível quando da tomada de decisão pela recomendação de uma dose para toda a lavoura, feita de forma conservadora.

A busca por maiores produtividades com o uso de AP implica estratégias mais elaboradas, que normalmente estão associadas àqueles usuários que investiram mais em dados e conhecimento e dispõem de mapas de produtividade. Em AP, atestar aumento de produtividade não é algo que se faz simplesmente comparando resultados de fechamento entre safras. No entanto, para aqueles que optam por fazer intervenções na fertilidade do solo, mesmo que apenas com base nas amostragens, é de se esperar que, com a rea-



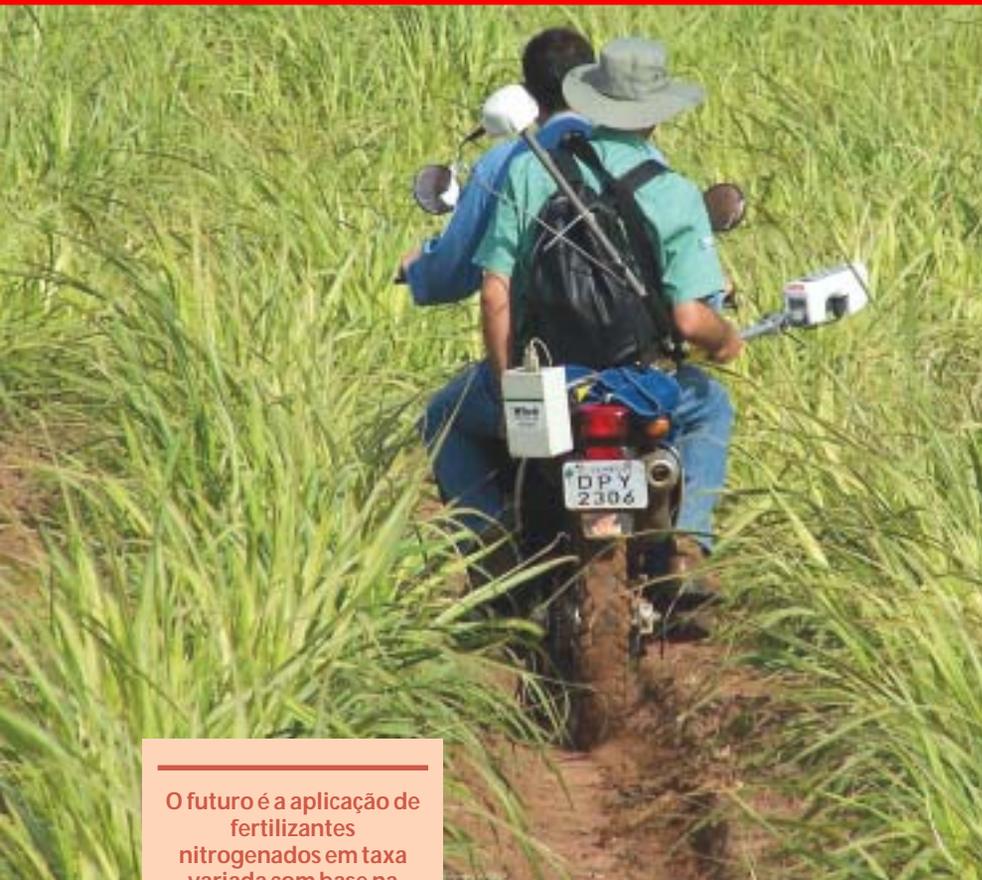
Divulgação

locação, sejam diminuídos os desequilíbrios e, num segundo momento, a produtividade das culturas tenda a melhorar.

Aqui cabe uma consideração relevante a respeito de estratégias e culturas. Nas lavouras de grãos, em plantio direto, por exemplo, a opção pela economia de insumos, especialmente em anos em que os preços do produto estão baixos, parece ser uma boa saída. Já um produtor de café, que tem um valor agregado significativamente maior, não pode focar redução de consumo de insumos e sim a busca pelo aumento de produtividade, dentro dos limites econômicos.

Busque auxílio de quem sabe — É importante não esquecer que tudo isso só funciona se houver quem saiba fazer o sistema funcionar e o sistema só funciona com dedicação e organização, especialmente no que diz respeito aos dados gerados, que devem ser rigorosamente analisados e armazenados. Essa é a tarefa que poucos agricultores se dão ao luxo de fazer e nesses casos a solu-





Divulgação

O futuro é a aplicação de fertilizantes nitrogenados em taxa variada com base na refletância das plantas em determinados comprimentos de ondas

ção é ir em busca de quem sabe e pode ajudar.

O tamanho da propriedade ou das áreas não é o mais relevante, desde que se possa amortizar o valor dos equipamentos, se a opção é tê-los na fazenda – basicamente controladores de mercado instalados em máquinas também de mercado. Mas a opção de terceirização da aplicação dos produtos em taxa variada também é interessante, se houver esse tipo de serviço na região.

Para o caso de não se ter nem um e nem

Do planejamento de uma amostragem de solo, passando pela análise no laboratório, processamento dos dados e geração dos mapas de aplicação, não são necessários mais do que 15 dias



Divulgação

outro, ainda resta a opção da aplicação de calcário e adubos por zonas previamente demarcadas na lavoura. Nesse caso a aplicação não vai ficar tão bem distribuída porque serão aplicadas doses constantes dentro de cada zona e tem que haver nova regulagem para cada uma delas. Esse é o papel do controlador eletrônico que automatizaria todo esse processo.

É muito importante se ter em mente que a aplicação de fertilizantes e corretivos em taxa variada tem sido a tônica das discussões, mas AP é muito mais que isso. Aos usuários e seus consultores e prestadores de serviços cabe o desafio de evoluir em busca de ações mais impactantes, tanto econômica como ambientalmente, e uma das próximas tarefas é a aplicação de defensivos em taxa variada. Mas essa é uma área ainda com muitas barreiras.

O futuro — Mesmo dentro da aplicação de fertilizantes existem avanços recentes que devem ser acompanhados de perto. Um deles é a aplicação de fertilizantes nitrogenados em taxa variada com base na refletância das plantas em determinados comprimentos de ondas. Essa é uma área que tem recebido muito empenho por parte da pesquisa e da indústria. No recente Congresso Europeu de Agricultura de Precisão, na Grécia, no início de junho, esse foi um dos temas de maior repercussão. Tradicionalmente fala-se de obtenção de imagens multiespectrais, por satélite ou avião, para a geração de diagnósticos e recomendação. No entanto, sensores óticos com luz própria e para uso terrestre, próximo das plantas, têm sido usados, inclusive para leitura, interpretação e recomendação em tempo real. A Esalq/USP tem trabalhado com essas técnicas em diferentes culturas e os resultados têm sido bastante promissores.

Por último, uma dica de utilidade pública aos usuários de AP em geral e, num primeiro momento, aos fornecedores de produtos, serviços e soluções em AP de todo o Brasil. Num esforço coletivo (Esalq/Fealq) está sendo disponibilizado um sistema de busca para produtos e serviços via eletrônica, denominado de Guia AP, no endereço www.agriculturadeprecisao.org.br. É a oportunidade para tornar mais acessível e clara a busca por soluções em AP, numa tarefa originada na percepção de grande ausência de circulação de informação nesse setor. ■

ANÚNCIO

TEMPERO NA LAVOURA

Eles são picantes e emprestam sabor e cor aos alimentos que vão para a mesa. Consumidos e cultivados em todo o País, os pimentões e as pimentas recebem atenção especial dos agricultores familiares, que cada vez mais apostam na industrialização

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

O registro mais antigo do uso da pimenta tem origem no México, há aproximadamente 9 mil anos. Por aqui, antes mesmo da chegada dos colonizadores, os índios já sabiam como dar um sabor especial às refeições. Não demorou muito para que os europeus também se encantassem pelas espécies picantes e doces de pimentas e pimentões plantados nas terras americanas. Assim, ao longo dos anos, os navegadores ajudaram a difundir as especiarias por todo o mundo. Depois do sal, a pimenta é o condimento mais utilizado no planeta.





No Brasil, o cultivo abrange praticamente todas as regiões. A estimativa é de que a área anual plantada com pimentas seja de 5 mil hectares, com uma produção em torno de 75 mil toneladas. “A cadeia da pimenta é um dos melhores exemplos da agricultura familiar e da integração pequeno agricultor-agroindústria”, destaca Cláudia Silva da Costa Ribeiro, pesquisadora da Embrapa Hortaliças. Ela explica que a produtividade média depende do tipo de pimenta cultivada, variando de 10 toneladas a 30 toneladas por hectare. Os principais estados produtores são Minas Gerais, São Paulo, Goiás, Ceará e Rio Grande do Sul. Os tipos de pimenta mais plantados no Brasil são malaguetta, dedo-de-moça, jalapeño, cambuci, pimenta-de-cheiro, bode, cumari-do-



O pimentão é uma das dez hortaliças mais importantes do Brasil, com área cultivada em torno de 12 mil hectares

ralmente cultivado em campo aberto, mas adapta-se bem em cultivo protegido pelas condições ambientais e pelo melhor controle nos tratos culturais”, diz Cláudia. A plantação protegida é adotada com mais frequência em regiões com invernos mais rigorosos, como o Sul e o Sudeste, e em áreas onde há ocorrência seguida de chuvas intensas, como o Norte e o Centro-Oeste. O rendimento nesse tipo de cultivo é superior. Enquanto a média em campo aberto fica em torno de 25 a 40 toneladas por hectare, em áreas protegidas pode chegar a 180 toneladas por hectare.

Divulgação/Isia

Existe uma grande diversidade de pimentões

disponíveis no mercado, com variações quanto ao formato e tamanho dos frutos e, principalmente, de cores. “O pimentão verde-escuro, de formato cilíndrico, continua sendo o mais importante em volume comercializado, mas os pimentões vermelhos e amarelos também têm mercado cativo. Aos poucos, os pimentões coloridos vêm conquistando novos consumidores, embora sejam mais caros”, assinala a pesquisadora da Embrapa.

Para iniciar o cultivo –

Quem está interessado em iniciar o próprio cultivo de pimentas ou pimentões – plantas do gênero *Capsicum* - deve seguir alguns passos básicos. Na hora de escolher o terreno, a preferência deve ser por solos profundos e com boa

drenagem. “A dica é evitar solos pesados, que ficam frequentemente encharcados”, orienta Cláudia Ribeiro.

A pesquisadora salienta que as mudas devem ser feitas em bandejas de isopor, com solo ou substrato desinfectado, para evitar a ocorrência do tombamento, doença causada por diversos fungos de solo. As bandejas devem ser colocadas em ambiente protegido do sol direto, com lateral telada

pará ou cumari-amarela.

Apesar do mercado de pimentas ser ainda pequeno em relação a outras hortaliças, novas perspectivas estão começando a favorecer a cultura. O desenvolvimento de produtos processados tem permitido a agregação de valor à especiaria. Hoje, é comum encontrar produtos feitos à base de pimenta, como molhos, conservas e pastas. Também vem crescendo a comercialização de pimentas desidratadas em flocos e em pó e a adição do tempero a embutidos (salames, lingüiças, salsichas), massas, biscoitos, salgadinhos, geléias e chocolates. A páprica, que é o pó de pimentão ou pimenta doce vermelhos, é utilizada como corante natural em molhos, sopas de preparo instantâneo, ração para aves e também como condimento.

O pimentão é uma das dez hortaliças mais importantes do Brasil, com uma área cultivada anual estimada em 12 mil hectares. A produção está concentrada nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná, que plantam, em conjunto, aproximadamente 5,8 mil hectares, alcançando uma produção de 165 mil toneladas. “O pimentão é ge-



Divulgação/Isia

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
Indústria e Comércio de Pluviômetros

R. Inneu Trajans, 28 - CEP 93040-620 - São Leopoldo/RS
Fone/fax: (51) 3588-4292 - multitec.industria@terra.com.br

REPRESENTANTE:
RK Representações, R. Germano Lang, 1272, São Leopoldo
Fone/fax: (51) 3588-1115 - rkcoie.kolke@gmail.com



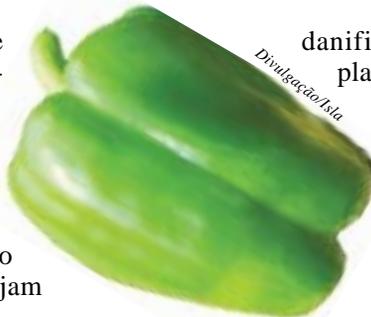
Cláudia, da Embrapa: cadeia da pimenta é um bom exemplo de integração do pequeno produtor com a agroindústria

Embrapa Hortaliças

definitivas ou de 10 a 15 centímetros de altura, o que corresponde a aproximadamente 40 dias após a semeadura. No caso das pimentas, as mudas devem ser transplantadas para o campo, canteiro ou vaso com altura entre 15 e 20 centímetros, o que corresponde a cerca de 50 a 60 dias depois da semeadura.

Para evitar doenças e distúrbios fisiológicos, os produtores devem levar em conta a adoção de algumas medidas preventivas: escolher uma área onde não tenham sido plantadas pimentas ou outras solanáceas (tomate, berinjela, jiló, batata, tabaco) nos últimos quatro anos; preferir áreas bem ventiladas e terrenos onde a água de chuva ou de irrigação não fique acumulada; adubar corretamente depois de feita a análise do solo; plantar sementes de boa qualidade ou mudas produzidas por pessoal bem treinado; controlar os insetos que causam ferimentos na planta e os que transmitem doenças, como as viroses; pulverizar as plantas preventivamente com produtos registrados para a cultura; consultar um agrônomo quando aparecerem plantas anormais na cultura. A identificação correta da causa do problema é essencial para o seu controle.

para evitar entrada de insetos. “Esses recipientes devem ser mantidos sobre um estrado telado de arame que possibilite claridade na superfície inferior, a fim de que as raízes não se exponham e não sejam



Divulgação/Isa

danificadas durante o transplante”, complementa a especialista.

A transferência das mudas de pimentão para o local definitivo de plantio deve ocorrer quando elas tiverem entre quatro e seis folhas

**EN ARGENTINA OPORTUNIDAD
EN VENTA IMPORTANTE INDUSTRIA
DE MAQUINARIA AGRICOLA
ACREDITADA ALTA TECNOLOGIA
MUY ACREDITADA**

**Con Propriedad Funcionando
en Parque Industrial Provincia: Santa Fé**

Contato Direto: Lic: ANALIA

Tele-Fax: 054-03471-490169

Mail: bonacorsopropiedades@hotmail.com

**OPORTUNIDAD en ARGENTINA
PATAGONIA BARILOCHE**
**En venta importante Fazenda
80.000 Hect. con 30.000 Ovinos
300 vacunos/Criadero de Guanacos**

Excelente casa Estilo Inglés
Usina Propia Telefono T.V.
Personal con Experiencia
Posibilidad de Administrar

Contato con Dono: Sr: Alberto 005411-4300-2348
Mail: albertoabdala@mdelapatagonia.com.ar

CURIOSIDADES

- Os índios caetés foram os primeiros brasileiros a usar a pimenta como arma, sem imaginar que depois a oleoresina de pimenta em aerossol seria utilizada pela polícia.
- Os tailandeses e os sul-coreanos são considerados os maiores consumidores de pimenta do mundo. O consumo por pessoa ao dia é de cinco a oito gramas entre essas populações.
- O consumo de pimenta no Brasil ainda é muito baixo. A estimativa é de que o volume diário seja de 0,01 a 0,05 grama por pessoa. Os especialistas dizem que isso se deve principalmente ao mito que se criou de que consumir pimenta é prejudicial à saúde.
- As pimentas são boas fontes de vitamina C e pró-vitamina A (betacaroteno). São quase isentas de calorias e gorduras e ajudam a ativar a digestão e a circulação. A capsaicina, substância que confere o gosto picante à pimenta, é um poderoso analgésico e tem atividade antibacteriana e antioxidante.
- Os pimentões são fontes de vitamina C, betacaroteno, potássio e niacina (vitamina B3). Ajudam a acelerar processos de cicatrização, prevenir a arteriosclerose e controlar o colesterol.

NA ROTA DA PIMENTA

O pequeno município de Turuçu, com aproximadamente 3,9 mil habitantes, é o maior produtor de pimenta do Rio Grande do Sul. As agroindústrias do município trabalham com molhos, geléias, conservas e licores e comercializam seus produtos na Casa da Pimenta. Todos os anos a cidade também realiza a Festa Nacional da Pimenta (Fepimenta), evento criado para divulgar a produção local e ajudar na comercialização dos produtos.

Mesmo com a grande produção, a cultura perdeu espaço nos últimos anos para lavouras de fumo, batata e morango. Nesta safra, foram cultivados 40 hectares com pimenta, mas a área plantada no município chegou a 120 hectares há cerca de oito anos. “A queda dos preços colaborou para desestimular os agricultores”, conclui o engenheiro agrônomo Lauro Francisco Schneid, chefe do escritório da Emater em Turuçu. Segundo ele, o quilo da pimenta seca e

moída era comercializado entre R\$ 5 e R\$ 5,50 há cinco anos. Nesta safra, o valor variou entre R\$ 3,50 e R\$ 4.

Schneid acredita que a área plantada pode voltar a crescer no município. “Mas isso não vai acontecer de uma hora para a outra”, afirma. O agrônomo lembra que um dos desafios é resolver os problemas com a antracnose, que esse ano provocou perdas de 30% no rendimento das lavouras. “Mais importante do que ampliar o cultivo é melhorar a qualidade da produção”, considera.

Na próxima safra, os produtores locais devem contar com um secador industrial de pimenta. O projeto do equipamento envolve a Emater, a Universidade Federal de Pelotas (UFPeL) e a Embrapa Clima Temperado, de Pelotas/RS. “Com o secador, o processo ocorre de forma fechada, sem contaminação externa, o que vai ajudar a agregar valor ao produto”, destaca Schneid. ■



Quem tem Lavrale colhe os resultados todo dia.

Contando com as mais modernas tecnologias do mercado, a Lavrale oferece linhas de implementos agrícolas com alta durabilidade e qualidade. O resultado você percebe no dia a dia, vendo o seu trabalho render muito mais.

LANÇAMENTOS

- Trituradores de Poda
- Plantadeiras
- Pulverizadores
- Roçadeiras para café

LAVRALE

Agritech Lavrale S.A. - Divisão Lavrale
Rua Oberdan Covinatto, 290 - Fone: (54) 3238.8500
Caxias Postal 739 - 95055-490 - Caxias do Sul - RS - Brasil
www.lavrale.com.br - E-mail: lavrale@lavrale.com.br



CADERNO CANA



SANTA ELISA + VALE DO ROSÁRIO =

GIGANTE

A esperada fusão das duas grandes usinas paulistas faz surgir uma *major* que processará entre 18 milhões e 20 milhões de toneladas de cana por safra

BILL CLINTON INVESTE NA CANA BRASILEIRA

O ex-presidente americano Bill Clinton faz parte de um grupo de investidores estrangeiros que no início deste ano resolveu apostar alto na produção de etanol no Brasil. Clinton tem uma pequena participação na Brazilian Renewable Energy Company (Brenco), empresa criada pelo ex-presidente da Petrobras Henri Philippe Reichstul e que planeja construir dez usinas de álcool nos próximos anos. A Brenco deve investir até US\$ 2 bilhões no setor e em março anunciou ter concluído a captação dos primeiros US\$ 200 milhões. Também são sócios da Brenco o investidor indiano radicado nos EUA Vinod Khosla, um dos fundadores da AOL, Steve Case, o ex-presidente do Banco Mundial James Wolfensohn e o ex-diretor-geral da Agência Nacional do Petróleo (ANP) David Zylbersztajn, entre outros investidores nacionais e estrangeiros.



Divulgação

PÓLO INTERMODAL EM SERRANA

O futuro Pólo Intermodal Regional de Serrana/SP, no interior paulista, ainda é projeto, depende de verbas para ser implantado, mas está localizado na antiga Alta Mogiana, uma “ilha” de grandes usinas de açúcar e de álcool. A base do pólo fica a menos de 50 quilômetros das usinas Santa Elisa, em Sertãozinho/SP, e Vale do Rosário, em Morro Agudo/SP. “A fusão das usinas vai possibilitar que façamos parceria para transportar açúcar a granel até o porto de Santos”, comenta Miguel João Neto, diretor de projetos e desenvolvimento econômico da prefeitura de Serrana, empreendedora do projeto.

FORMAÇÃO DE MÃO-DE-OBRA EM SERTÃOZINHO

Sertãozinho/SP, na região de Ribeirão Preto, pólo fornecedor de peças e serviços para o setor sucroalcooleiro, com 400 empresas, busca alternativas para conseguir mão-de-obra. O consultor do Ministério da Educação, Márcio Senise



Divulgação

(foto), esteve na cidade para apresentar projeto de implantação da Escola de Fábrica, centro formador de profissionais a ser mantido pelo governo federal e pelo Centro das Indústrias de Sertãozinho (Ceise).

UDOP FUNDA A CTBIO

A União dos Produtores de Bioenergia (Udop), que reúne as usinas da região de Araçatuba (SP), vai gerir o primeiro Centro de Tecnologia e Excelência em Bioenergia (CTBio), que será instalado na cidade de Araçatuba/SP no início de 2009. O CTBio está sendo idealizado como centro formador de mão-de-obra especializada para o setor sucroalcooleiro. A Udop estima que nos próximos cinco anos serão criadas 1,2 milhão de vagas de trabalho, com os cerca de 100 novos projetos de usinas no País.

COLHEDORA PARA TERRENOS ACIDENTADOS

Pesquisadores da Universidade de Campinas (Unicamp) desenvolveram um novo tipo de colhedora de cana. A Unidade Móvel de Auxílio à Colheita, como é chamada, pode operar em terrenos acidentados (com mais de 12% de declividade). A máquina foi projetada para reduzir o desperdício durante a colheita, de-

verá custar menos e ser mais compacta (cerca de quatro toneladas) do que as demais máquinas. Além disso, o equipamento substitui apenas parcialmente a mão-de-obra, pois a sua operação vai precisar de dez trabalhadores. O protótipo deve estar pronto para operar em caráter experimental ainda este ano.



Divulgação

GUARANI AGORA NA BOVESPA

A Açúcar Guarani S.A., do grupo francês Tereos, com quatro fábricas no interior paulista, estreou no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) em 23 de julho, com ações negociadas nos pregões diários. Um dia após a estréia, as ações foram valorizadas em 1,3% e no terceiro dia, a Bovespa acenou com nova alta, de 0,74%. O diretor-geral do grupo, Jacyr Costa, comemorou. E, conforme *traders*, nada mau para uma companhia que lança ações justamente quando o mercado internacional conta com excedentes de açúcar e de álcool.

SURGE NOVA GIGANTE NO SETOR



A fusão entre a Santa Elisa, de Sertãozinho, e a Vale do Rosário, de Morro Agudo, cria a Santelisa Vale S.A., uma empresa de faturamento de R\$ 1,5 bilhão e processamento de cana entre 18 milhões e 20 milhões de toneladas por safra

*Texto: Delcy Mac Cruz
Fotos: Renato Lopes*

O setor sucroalcooleiro vê surgir um novo gigante com a fusão entre a Santa Elisa, de Sertãozinho, e a Vale do Rosário, de Morro Agudo, tradicionais usinas de açúcar e de álcool do interior paulista. A união oficial dos dois grupos será formalizada nas próximas semanas, mas ambos já trabalham como uma só empresa, que nasce com faturamento da ordem de R\$ 1,5 bilhão e processamento de cana entre 18 milhões e 20 milhões de toneladas por safra.

Nesta fase de expectativa em torno da fusão formal, os diretores das

duas companhias têm evitado entrevistas, principalmente para conter especulações. Uma delas gira em torno da data para formalizar a união. Ela estaria sendo protelada porque na mesma cerimônia haveria uma oferta pública inicial de ações (IPO, na sigla em inglês) e o momento não é bom porque há excesso de oferta de açúcar e de álcool no mercado – o que faz cair os valores das ações. Outro responsável pela hesitação resulta do fato de que a Cosan, hoje a principal gigante do setor, viu despencar suas ações desde que anunciou, em 25 de junho último, uma reestruturação que inclui uma oferta global de ações de até US\$ 2 bilhões.

Avaliar o comportamento da Cosan no mercado, nessa fase em que ela fez pedido à Securities and Exchange Commission dos Estados Unidos (órgão americano equivalente à Comissão de Valores Mobiliários brasileira) para lançar suas ações na Bolsa de Valores de Nova York, com previsão de início de negociações em setembro próximo, seria outra estratégia dos concorrentes em fase de pré-fusão.

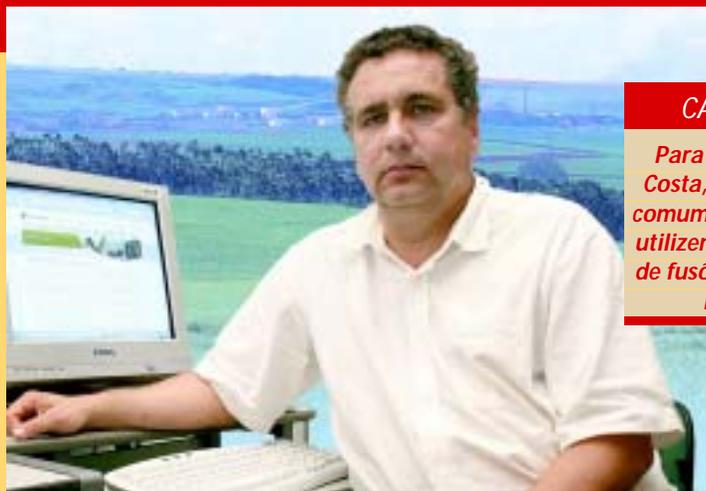
Com processamento da ordem de 36,6 milhões de toneladas na safra 2006/2007 pelas suas 17 fábricas coligadas, todas no Estado de São Paulo, a Cosan, do grupo Ometto, é a principal companhia do setor no País. Sua entrada na Bolsa de Nova York permitirá levantar recursos financeiros para investir nos Estados Unidos de maneira direta, com a compra de usinas americanas, ou indireta, com a aquisição de empresas na região caribenha que já atuam na América do Norte.

De um jeito ou de outro, a Cosan se consolida como principal multinacional do setor sucroalcooleiro (o grupo chinês Kuok tem 6,7% das ações e o francês Sucden possui 2,3%, segundo dados da própria companhia em 12 de julho). E a fusão da Santa Elisa com a Vale do Rosário cria um gigante para fazer frente ao concorrente com matriz em Piracicaba, onde fica a sede da companhia criada pelo grupo Ometto.

Como uma novela — O nome da companhia criada a partir da fusão também é negociado entre os gestores, e B5, nome da holding que coliga as usinas, não é descartado. Ela é controlada pela família Biagi, que detém cerca de 70% de participação, e os demais 30% estão nas mãos dos acionistas que permaneceram na Vale do Rosário.

Além da Vale e da Santa Elisa, a holding administra as usinas paulistas MB, de Morro Agudo (que tem participação da Vale e da Santa Elisa em condições igualitárias), a Jardest, de Jardinópolis/SP (com participação da Vale e de acionistas fornecedores de cana) e a Continental, de Porto Colômbia (que tem participação majoritária da Santa Elisa com acionistas fornecedores de matéria-prima). Todas estarão na fusão.

A união dessas companhias não existirá sem o desfecho de uma novela que envolve a Cosan e a Vale do Rosário. A B5 foi criada em fevereiro deste ano para minar a tentativa do Grupo Cosan de adquirir o controle



CAPITALISMO

Para André Lucirton Costa, da USP, é muito comum que empresas se utilizem de mecanismos de fusões e de captação nas bolsas

“É muito comum que empresas capitalistas utilizem de mecanis-

acionário da Vale, após uma oferta feita pela gigante aos seus acionistas na usina. O Bradesco entrou no negócio, alocou recursos de R\$ 1,1 bilhão aos acionistas da Vale para conter a oferta da Cosan, e virou um credor que também pode se tornar acionista da nova companhia, por meio do banco de investimento, assim como outros fundos de investimento.

Concluída a novela de tentativa de venda da Vale, então com mais de 100 acionistas, a nova *major* planeja suas posições estratégicas. Para quem acompanha bem de perto a situação, a chegada da gigante vem em boa hora para todo o setor sucroalcooleiro. “A fusão é ótima porque vai permitir um equilíbrio ao setor”, avalia Aldo Fernandes Júnior, diretor-superintendente da Companhia de Bebidas Ipiranga, fábrica de Ribeirão Preto/SP, licenciada pela Coca-Cola para fabricar bebidas do grupo americano.

“Com a Cosan concentrando o volume de produção e o comércio, o setor ficava polarizado”, observa ele, também integrante do Conselho de Administração da Santa Elisa. Em sua opinião, a fusão é ótima também para a região de Ribeirão Preto (Sertãozinho fica a 16 quilômetros e Morro Agudo, a cerca de 40 km). “A região vai passar a ser sede do segundo maior grupo do setor do País.”

Via de mão dupla — O professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade (FEA), da Universidade de São Paulo (USP) em Ribeirão Preto, André Lucirton Costa, concorda com o executivo da Ipiranga.

mos de fusões e de captação nas bolsas para alavancar financeiramente suas operações. Neste caso, aparentemente, há uma via de mão dupla cujo interesse é também a tecnologia: de um lado ganha-se capital (e acesso a mercados financeiros mais atrativos), de outro, a tecnologia de operação. Junte-se a isto também o acesso mais rápido a mercados consumidores”, explica.

“Estes três fatores podem ser apontados como os principais elementos das fusões e acordos de participação que estamos vendo no Brasil. Além deste exemplo, na região de Ribeirão Preto, houve um acordo recente da VCP com a International Paper, que transferiu o controle da fábrica na cidade de Luiz Antônio/SP”, exemplifica.

Para ele, “é natural que o mundo tenha interesse em alternativas de energia; o Brasil e a região têm tecnologia para oferecer. O setor de açúcar e álcool, depois de uma longa e histórica dependência de recursos governamentais, está procurando alternativas internacionais para realizar seus investimentos e estratégias de atuação. Este é o caminho que se espera de um setor moderno e competitivo. É bom para o Brasil que suas empresas sejam transnacionais, comecem a criar unidades produtivas em outros países e continentes, que conquistem mercados e passem a entender os riscos como desafios. É necessário ser ousado e tecnicamente competente com a oportunidade que a história está dando ao setor”.

Na Bovespa — Com a fusão, a nova *major* também amplia a presença do setor sucroalcooleiro na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), onde a Cosan é pi-

oneira (lançou ações em novembro de 2005). Atualmente, estão na Bovespa as usinas São Martinho, de Pradópolis/SP (entrou em março deste ano) e a Guarani, com sede em São José do Rio Preto/SP (desde o dia 24 de julho deste ano). “A abertura de capital é importante pois ajuda a empresa a tomar recursos baratos no mercado, ampliar e/ou renovar seu parque industrial, planejar com eficiência e previsibilidade os investimentos de médio e longo prazos, ter visibilidade na mídia, melhorar a interface com o mercado financeiro, entre outras vantagens”, observa Arnaldo Luiz Corrêa, diretor da consultoria Archer Consulting.

“Os investidores externos têm procurado avidamente fazer parte do mercado energético brasileiro, ativamente através de investimentos diretos ou de modo passivo via lançamento de papéis”, avalia. “O contraponto é que a empresa precisa seguir regras restritas de governança corporativa, bem como agir com absoluta transparência na condução e avaliação dos seus negócios”, acrescenta Corrêa.

Para operadores da Bovespa, a má fase de desvalorização das ações é passageira. “Em poucos meses as ações dessas companhias vão crescer”, aposta Caio Figueiredo Lellis Vieira, diretor da TBC, licenciada da corretora Intra, e que possui 700 clientes em Ribeirão Preto e região, boa parte deles do próprio setor sucroalcooleiro, sejam produtores de cana ou empresários ligados a usinas.



UMA MULTINACIONAL

A nova companhia já nasce multinacional. O banco de investimentos americano Goldman Sachs finaliza negociações para sua participação na empresa como acionista minoritário. Esse tipo de operação tem se tornado comum no mercado, quando essas instituições estruturam alavancagem financeira de empresa, sobretudo antes de aberturas de capital. O Sachs já opera com a Santa Elisa na Companhia Nacional de Açúcar e Alcool (CNAA), empresa criada pela usina, e a Global Foods Holding, que será responsável pelos novos projetos da companhia – por ora, quatro usinas.

Segundo o conselheiro da Santa Elisa, Aldo Fernandes Júnior, os projetos da CNAA continuarão sendo tocados independentemente da fusão. Os negócios certamente serão integrados, por exemplo, pela Crystalsev Comércio e Representação, de Ribeirão Preto, res-

ponsável pela comercialização do açúcar, do álcool e da energia co-gerada por 13 fábricas e controlada pela B5.

“Estamos todos entusiasmados com a fusão e com a chegada da Sachs, que fará aporte via participação societária”, comenta Rui Lacerda Ferraz, diretor-presidente da Crystalsev. Essa empresa, aliás, dá um norte multinacional à fusão porque acaba de formalizar memorando de entendimento com a americana Dow Chemical para construir, em sociedade (50% cada), um pólo álcool-químico para processar plástico (polietileno) em unidade ainda em fase de estudos para a localização. A nova indústria produziria 8 milhões de toneladas, para gerar 350 mil toneladas de polietileno ou 700 milhões de litros de álcool hidratado. Com tantos novos negócios à vista, a nova companhia formada pela Santa Elisa e Vale confirma que já nasce como gigante do setor. ■

Bio-Combustíveis. O futuro do mundo e da sua lavoura.



**CUIDE DA TERRA
USE PROSOLO**

O calcário da Mônego

VISITE
NOSSO ESTANDE NA
EXPOINTER

PROSOLO

0800 9794962

A EXPANSÃO DA

Evento em Piracicaba/SP reuniu 800 profissionais da nata dos especialistas em cana-de-açúcar

Elden Lourenço da Rocha, do Grupo de Apoio à Pesquisa e Extensão da Esalq/USP

Em sua terceira edição, o Simpósio de Tecnologia de Produção de Cana-de-Açúcar se tornou um evento consolidado no calendário do setor sucroalcooleiro. O evento foi realizado perante um público de 800 pessoas nos dias 4 a 6 de julho, nos anfiteatros do Pavilhão de Engenharia e da Engenharia Rural da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), em Piracicaba/SP. O simpósio teve por objetivos difundir tecnologias para aumento da eficiência da produção da cana-de-açúcar e apresentar os rumos da pesquisa na área sucroalcooleira. A temática abordada foi a expansão da cana para o cerrado e a necessidade de adaptação da tecnologia de seu manejo em novas áreas.

As palestras contemplaram todo o sistema de produção, desde escolha de variedade, passando por adubação, aproveitamento de resíduos, manejo de ervas daninhas, colheita e apresentação do manejo relacionado ao ambiente de produção. A interação entre produtores, empresas privadas, instituições e palestrantes, característica marcante do evento, proporcionou o alinhamento das pesquisas às necessidades observadas no campo.

O simpósio é coordenado pelo professor Godofredo César Vitti, do departamento de Ciência do Solo da Esalq, e pelo professor Pedro Henrique de Cerqueira Luz, do departamento de Zootecnia da Faculdade de Zootecnia e Engenharia de Alimentos (Fzea/USP), e organizado pelo Grupo de Apoio à Pes-



quisa e Extensão (GAPE).

Na abertura do evento, o ex-ministro da Agricultura Antônio Cabreira apresentou o panorama geral do setor sucroalcooleiro. O agrônomo Adilson Luis



SIMPÓSIO

O evento foi coordenado pelo professor Godofredo César Vitti, da Esalq

Penariol abordou o tema “Expansão da cana-de-açúcar e os impactos na produção de grãos” e discorreu sobre o avanço da cultura em áreas de cerrado, tidas como marginais, principalmente em áreas de pastagens. Ele explicou que o cerrado deixou de ser uma fronteira agrícola e é almejado pelas usinas do Centro-Sul para a construção de novas unidades. Diante desse novo cenário, há a necessidade de inovação tecnológica para a eficiência de produção de cana-de-açúcar e o desenvolvimento de novas variedades adaptadas aos diferentes ambientes de produção.

O tema sobre novas variedades foi abordado na palestra “Manejo varietal para novas fronteiras de cana-de-açúcar no Brasil” pelo agrônomo Antonio Carlos Gheller, que teve como moderador o doutor Antônio Ismael Bassinello, professor do Ciências Agrárias da Universidade Federal de São Carlos, o principal centro de pesquisa em variedades de cana-de-açúcar.

Uso de subprodutos — O professor Pedro Henrique Luz, da Fzea/USP, abordou em sua palestra o uso adequa-

A CANA EM FOCO



Fotos Divulgação

do da torta de filtro, subproduto agroindustrial, que assim como a vinhaça e água de lavagem, deixam de ser tratados no setor como resíduos e passam a ser produtos tidos como nobres devido aos benefícios proporcionados. Atualmente são gerados aproximadamente 13 litros de vinhaça por litro de álcool produzido. Ela é rica principalmente em potássio, substituindo a adubação mineral em parte da área da usina com esse nutriente.

São gerados em média 30 quilos de torta de filtro por tonelada de cana moída. Sua utilização pode se dar de várias formas, como no plantio *in natura* ou compostada, na soqueira ou como fosfatagem, visto que é um resíduo rico principalmente em fósforo.

Fosfatagem foi o tema abordado na palestra “Manejo de fósforo: adubação corretiva e de manutenção” do professor Godofredo Vitti. Ele esclareceu a importância ambiental da fosfatagem, uma vez que estudos apontam para o esgotamento das reservas naturais. Destacou também que o fósforo é o elemento mais limitante da produtividade e seu manejo é indispensável, atualizando os novos parâmetros de recomendação para o aumento de produtividade e longevidade do canavial. O professor-doutor José Luiz Ioratti Demattê, da Esalq/USP, falou sobre o ambiente de produção, incluindo os aspectos físico-hídricos, químicos e morfológicos dos solos, com ênfase no manejo de soqueira.

Mas o evento teve muitas outras abordagens. Na dinâmica inserida nos painéis encontram-se as palestras “Ex-

pansão da cultura da cana-de-açúcar e os impactos na produção de grãos”, “Logística do transporte da cana-de-açúcar”, “Verticalização da produtividade: correção do solo, nutrição, complementação foliar, plantio e colheita da cana-de-açúcar”, “Novas tecnologias”, “Situação atual da co-geração de energia e perspectivas”, “Cenário atual e perspectivas de variedades de cana-de-açúcar para o Centro-Sul”, “Aplicação de maturadores em cana-de-açúcar: recomendações e resultados” e “Aplicação da agricultura de precisão no sistema de produção canavieiro”.

E houve ainda palestras e painéis que abordaram, entre outros temas, os seguintes: manejo da adubação nitrogenada em cana crua; tecnologias para o uso da vinhaça e complementação com fertilizantes nitrogenados; manejo da torta de filtro e produção de composto na cana-de-açúcar; manejo do fósforo: adubação corretiva e de manutenção; biologia e manejo de plantas daninhas em cana crua; irrigação da cana-de-açúcar: viabilidade técnica e econômica; mane-

jo de pragas na cana-de-açúcar com ênfase em *Sphenophorus*, *Migdolus*, broca e cigarrinha; técnicas de preparo e conservação do solo para distintos ambientes de produção; plantio mecanizado: um caminho sem volta; aspectos operacionais na implantação do plantio mecanizado; colheita mecânica: impactos técnicos, sociais e ambientais; uso de ambientes de produção como alternativa de manejo: ênfase em soqueira. ■

É possível obter o material completo com as palestras e material de divulgação de novas tecnologias das empresas parceiras do evento entrando em contato com o GAPE pelo e-mail: gape@esalq.usp.br.



REAPROVEITAMENTO

Pedro Henrique da Luz abordou em sua palestra uso adequado da torta de filtro

All COMP
Equipamentos de Precisão

GPS

Mapeamento e cálculo de área com GPS

GARMIN vendas, cursos e treinamento.

(51) 2102.7100

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



Divulgação

Gustavo Nogueira

Gerente do Departamento Técnico da Associação dos Plantadores de Cana do Oeste do Estado de São Paulo (Canaoeste)

O SABE-TUDO EM VARIEDADES DE CANA

Os produtores da Canaoeste utilizam múltiplas variedades de cana-de-açúcar. Esse tipo de cultivo, com diversas variedades, é uma estratégia para proteger os canaviais de eventuais doenças? Ou é uma questão de ganho de produtividade?

São as duas coisas. Antigamente, havia um número bem menor de variedades, com grandes áreas trabalhadas por uma, duas ou até três variedades. Ainda nos anos 60 tivemos o primeiro programa de melhoramento de variedades do IAC (então Instituto Agrônomico de Campinas, hoje Instituto Agrônomico). Nos anos 70, com a criação da Copersucar, vieram as variedades DSP. Nesse mesmo período, havia desenvolvimento em Campos/RJ e chegaram as NA, produzidas na Argentina, que contribuíram muito até o problema fitossanitário chamado carvão. Ele dizimou grandes áreas com as NA. Nos anos 80, tivemos o crescimento das SP. No começo dos anos 90, novo problema fitossanitário sobre a SP 716163, chamado amarelinho. Ele gerou o problema em grandes áreas com uma única variedade. Fez cair a produtividade e foi fazer reformas em grandes áreas, procedimento até antieconômico e inviável. Devido a tais problemas, hoje nenhuma usina, ou até mesmo grande fornecedor, fica em uma só variedade. Atualmente, uma variedade ocupa entre 15% a 20% da área total. No entanto, surgem novas variedades adaptadas que contribuem às novas condições. A cultura se expandiu, vai para solos menos favoráveis, com clima diferente, e os programas de melhoramento, e o IAC começou isso, com variedades regionais, adaptadas a cada tipo de região. Já há programas específicos para Goiás.

O desenvolvimento de uma vari-

idade leva quanto tempo?

O desenvolvimento vai da hibridação (cruzamento), feita no Nordeste – por conta da questão climática, de luminosidade, onde há temperatura e regime hídrico controlados –, até a semente. No caso do Centro de Tecnologia Canavieira (CTC), o cruzamento é feito na Bahia, no caso da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), na Serra do Ouro, em Alagoas, e o IAC, em 2006, montou uma estação de cruzamento na Ilha de Itaparica, ao lado de Salvador. Desde o cruzamento até a liberação comercial da variedade são necessários em torno de 12 anos de pesquisas e observações. Às vezes, dentro desse período surge um novo problema. Em 1986, por exemplo, quando não tínhamos a doença

da ferrugem da cana-de-açúcar, tivemos variedades lançadas e, com a entrada da ferrugem, na região de Capivari/SP, houve variedades então recém-lançadas que foram dizimadas. Isso porque não tínhamos a doença e não trabalhávamos com materiais resistentes à ferrugem. Hoje, a maneira mais barata e prática de se controlar doenças é desenvolver materiais resistentes à ferrugem, carvão, mosaico, escaldadura e ao raquitismo, que são as principais doenças.

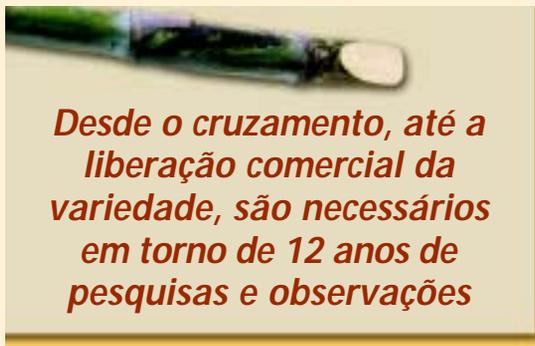
Qual a longevidade média do canavial?

A média é de cinco cortes, mas depende muito da região, do solo e do regime hídrico. Na região de Sertãozinho/

SP, há fornecedor com canaviais de até 12 cortes. Mas há regiões do Estado que não vão além de três cortes, daí é preciso renovar porque a produtividade entra em declínio.

Quantas variedades devem existir hoje disponíveis no mercado?

Mais de 40 opções. O CTC, nos últimos dois anos, lançou nove variedades (ou materiais). A UFSCar, no ano passado, disponibilizou mais quatro. O IAC lançou quatro, em 2006, e está para lançar mais três. Mas, apesar de tantos lançamentos, talvez um ou outro cres-



Desde o cruzamento, até a liberação comercial da variedade, são necessários em torno de 12 anos de pesquisas e observações

ça. Muitos dos materiais plantados podem ter mais de dez anos de vida. No caso do fornecedor, para indicar a ele uma variedade lançada este ano, será preciso analisar,

porque ainda não há confiabilidade, se a variedade ainda não ocupa grandes áreas, sujeita, assim, a algum fator climático, ou a um patógeno. As avaliações são feitas em ensaios, um conjunto deles em várias regiões, pesados, colhidos, mas modificam-se estas avaliações no plantio em grandes áreas. Em novas regiões, seja em Goiás ou mesmo no Rio Grande do Sul, não há um desenvolvimento específico para se dizer: “Esta é a variedade ideal”. Hoje, os programas de melhoramento desenvolvem isso, caso do IAC em Goiás. Nessas novas regiões, é preciso elencar as melhores variedades, levar para essas localidades e observar. A que vai muito bem em São Paulo pode não ir no Rio Grande do Sul. ■

ANÚNCIO

ANÚNCIO

ANÚNCIO

O TELEFONE, ESSE DESCONHECIDO

Nelson Palma Travassos, imenso escritor e editor paulista, fazendeiro em Araraquara, escreveu “*O PORCO, esse desconhecido*”, livro em que contava, de forma divertidíssima, como criava e engordava porcos em seu sítio próximo da capital.

Valho-me do título do mestre para conversar com os leitores de *A Granja* sobre outro desconhecido, o telefone, definido pelo Aurélio como “aparelho para transmitir a distância a palavra falada”, patenteado há pouco mais de 131 anos. Alexander Graham Bell, que patenteou o aparelho, era escocês naturalizado norte-americano, cientista especialmente interessado em melhorar a comunicação com deficientes auditivos, seguindo os passos de seu pai e seu avô. Interessava-se, também, pelo melhoramento genético e criou uma raça de carneiros extremamente prolífica.

A história do telefone no Brasil é muito divertida e merece um livro. Basta dizer que, até pouco tempo atrás, linha telefônica constava das declarações do imposto de renda. Havia gente que investia na compra de linhas telefônicas para... alugar – e não foi há tanto tempo assim.

Hoje, o negócio soa ridículo, pois as empresas de telefonia fixa só faltam pedir, de joelhos, que os cidadãos instalem mais uma linha em suas casas. Há dez anos, quando aluguei casa em Belo Horizonte, capital do Estado de Minas Gerais, linhas de telefones dependiam de pistolão junto à finada Telemig, mais ou menos privatizada como Telemar, Oi para os íntimos.

No Rio da década de 60, onde funcionava a Companhia Telefônica Brasileira (CTB), linhas custavam US\$ 2 mil, US\$ 3 mil, no dólar daquele tempo. De graça, dependiam do seguinte ritual: o candidato passava pela Câmara dos Vereadores, embarcava no carro do presidente da Casa (equivalente à atual Assembléia) e ia com ele, presidente, à sede da CTB, para conseguir a instalação de uma linha sem gastar US\$ 3 mil. Nas fazendas, tínhamos telefones internos, caixas de madeira com pilhas do tamanho de uma garrafa de cerveja e

manivela, para falar da sede para o curral, a casa do administrador, eventualmente com a fazenda vizinha. E era só. Nem lhes conto da odisséia que foi a instalação de um DDD, na década de 70, no interior do Estado do Rio.

Admitindo-se que, fixos ou celulares, os telefones só se vulgarizaram, mesmo, nos últimos 10 anos (o Brasil já tem mais de 100 milhões de celulares), muito me espanta que o pessoal ainda não tenha aprendido a lidar com os aparelhos. Não digo para transmitir fotos e mensagens escritas, coisa que ainda não sei fazer, mas não tenham aprendido que, certos negócios, não podem ser tratados via Bell.

Todos os escândalos que estouraram recentemente – e foram tantos que a gente perde a conta – resultaram de conversas telefônicas gravadas com autorização da Justiça. Há casos deliciosos, como o daquele pistoleiro, contratado por um deputado federal mineiro para matar outro deputado federal mineiro – ambos dirigentes religiosos do Evangelho Quadrangular, que tem 9 mil templos no Brasil. Pois muito bem: o estabonado pistoleiro esqueceu um cartão de memória, ao fugir da polícia paulista, quando procurado por outro crime.

Essa de deixar para trás um cartão de memória é melhor, ainda, do que anotar os crimes na agenda da secretária, ou no HD do computador. Com o cartão de memória e as gravações autorizadas pela Justiça, a polícia paulista reconstituiu todos os passos do crime premeditado. A lamentar, apenas, que os ilustres deputados tenham inflacionado o mercado pistoleiro, combinando pagar R\$ 150 mil pelo serviço, quando os dois, juntos, não valem a décima parte.

Senadores da maior respeitabilidade, governadores de Estado, ministros de Estado, empresários de escol, gente do mais alto coturno tratam, pelo telefone, de negócios que só poderiam ser discutidos numa sauna, escolhida aleatoriamente, com os dois negociantes nus. Sim, porque um calção de banho, na praia, já permite que se esconda pequeno gravador, como aconteceu no achaque de ilustre governador de

Estado, acho que do Paraná, a um empregado de expressão nacional.

Não basta que o negócio seja tratado numa sauna, com os dois nus, pois os gravadores podem ter sido instalados no local. É preciso que seja sauna sorteada, na hora, de uma relação constante do catálogo. Dir-se-á que os bandidos nunca sabem se estão sendo gravados e sempre contam com a sorte de pensar que estão usando telefones limpos. Se fosse assim, não falaria em código, ou por metáforas: cuidariam do negócio abertamente. Mas desconfiam, sim, de que estão sendo gravados e recorrem a códigos decodificáveis até por uma criança de cinco anos.

Noite dessas, quiseram os fados que eu conhecesse um dos chefes dos serviços de escuta policial, que me contou coi-

No Rio da década de 60, onde funcionava a Companhia Telefônica Brasileira (CTB), linhas custavam US\$ 2 mil, US\$ 3 mil, no dólar daquele tempo.

sas interessantíssimas, não apenas sobre modernos equipamentos capazes de controlar centenas de linhas ao mesmo tempo, como de computadores capazes de identificar as vozes de A ou B, mas o que foi mais divertido: a relação entre a hora do dia e o nível das combinações. Diz o meu novo amigo que, pela manhã, todos os bandidos são cerimoniais, tratam dos assuntos por alto, vivem repetindo que aquilo não é coisa que se fale pelo telefone. No final das tardes, ao cair da noite, a banditagem de senadores, deputados, juizes, policiais, binguieiros e pistoleiros solta o verbo, abre o jogo e combina tudo às claras, talvez na esperança de que, depois de um dia inteiro de trabalho, o equipamento de escuta esteja exausto. ■

ANÚNCIO

GRÃOS: QUASE 100 MILHÕES

Segundo um informe da Secretaria de Agricultura, a colheita 2006/2007 será de mais de 94 milhões de toneladas, podendo se aproximar de 100 milhões de toneladas. Além disso, os grãos devem ser vendidos a preços que não se vêem há uma década nos mercados internacionais. Os técnicos da secretaria se viram obrigados a corrigir para cima seus cálculos do mês de junho, quando se falava em 91 milhões de toneladas. Dessa forma, o crescimento da colheita de um ano para o outro crescerá em torno de 24%. Do volume final, soja e milho somam 69,5 milhões de

toneladas, ou 73% da produção. Em relação ao ano passado, a produção de soja cresceu 16% e a de milho, 51%. O trigo ficou em terceiro, com 14,3 milhões de toneladas, e a sua produção aumentou 13,5%. Um clima extremamente favorável e os atrativos preços internacionais são os responsáveis pela área plantada superar, pela primeira vez, os 30 milhões de hectares, outro recorde alcançado pelo setor. A superfície agrícola cresceu em mais de 2 milhões de hectares, como sempre à custa de outras atividades, como a pecuária de corte e de leite.



Denise Saueressig

DOR DE CABEÇA

A Secretaria de Agricultura estimou que pode haver um déficit entre 150 mil e 300 mil toneladas de uréia para a próxima safra. Existem dúvidas se haverá fertilizantes suficientes para o ciclo 2007/2008, como resultado do crescimento da área de milho e dos inconvenientes enfrentados pela principal planta produtora de fertilizantes devido aos

cortes de energia. A restrição de oferta se explica por regulações mais rígidas dispostas pelo Registro Nacional de Armas sobre a comercialização de nitrato de amônio. Na última safra de grãos foram aplicados em torno de 3 milhões de toneladas de fertilizantes. Desse total, 85% corresponde a nitrogênio e fósforo.

MAIS EXPORTAÇÕES

Em maio a Argentina exportou 35.078 toneladas de carne bovina, uma cifra 15,7% superior à de abril deste ano, segundo informou o Serviço Nacional de Qualidade e Saúde Agroalimentar (Senasa). O número ainda está longe das 52.768 toneladas exportadas em maio de 2005 (quando não existiam restrições oficiais). Nos primeiros cinco meses de 2005, o Senasa registrou vendas externas de carne e miudezas bovinas de 159.009 toneladas e US\$ 474.810.000. É uma cifra 4% superior em volume e 16% maior em divisas em relação ao mesmo período de 2006. As vendas externas de carne bovina argentina realizadas entre janeiro e maio de 2007 são apenas 15% superiores às exportações de carne bovina realizadas pelo Brasil somente no mês de maio deste ano.

SOJA Foi finalizada a colheita da oleaginosa com um volume de 47,5 milhões de toneladas e um rendimento médio em torno de 2.980 quilos por hectare.

CARNE Continua o processo de liquidação de ventres que foi iniciado em novembro de 2006. Em maio passado, o abate de terns foi incrementado em torno de 120%. Este crescimento não é sustentável, uma vez que atenta contra a oferta de gado no longo prazo.

LEITE A produção de leite encerrou o primeiro semestre de 2007 com uma queda de 13% devido aos estragos provocados pelas inundações em Santa Fé e em função de outros problemas como a redução dos investimentos na atividade nos últimos anos. Para o segundo semestre é esperada uma recuperação e a normalização do abastecimento em agosto.

HABILITADO

Duas semanas depois de ter proibido a exportação de duas variedades de milho transgênico, o governo reabilitou a comercialização do gene GA21, resistente ao herbicida glifosato, cujo ingresso foi restringido pela União Européia. A anulação da proibição ocorreu logo depois do acordo com a cadeia do milho para a implementação de um Sistema de Controle Oficial para analisar e certificar que os embarques com destino à União Européia estão livres do gene GA21. A Secretaria de Agricultura informou que os representantes do mercado europeu aprovaram o mecanismo de controle dos envios do cereal.



Denise Saueressig

PLANTAS DE COBERTURA EM SISTEMA ORGÂNICO

Garibaldi Batista de Medeiros - Pesquisador do Iapar - M. Sc. Solos - garibald@iapar.br e
Ademir Calegari - Pesquisador do Iapar - Dr. Solos - calegari@iapar.br

Este artigo faz parte de um conjunto de publicações realizadas por equipe multidisciplinar de pesquisadores do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar) atuando no projeto “Produção orgânica de grãos no Sistema Plantio Direto: validação e conversão”, componente do Programa Cultivando Água Boa da Itaipu Binacional. O Iapar e a Itaipu Binacional executaram, a partir de 1999, projeto para promover o Sistema Plantio Direto (SPD) com qualidade como estratégia para melhorar os indicadores físicos, químicos e biológicos do solo e os riscos de assoreamento dos cursos d’água em áreas limdeiras e no próprio reservatório de Itaipu.

A partir de 2004, iniciou-se a implantação de Unidades de Teste e Validação (UTVs) do SPD em produção orgânica, com estratégias de máxima produção de cobertura do solo, minimização da infestação de plantas invasoras, rotação de culturas, adaptações em semeadoras-adubadoras de plantio direto para menor mobilização do solo e melhor aterramento, além da utilização de equipamentos para manejo da cobertura. Ressalta-se que o SPD já é uma prática eminentemente conservacionista. O SPD orgânico seria, no entender de muitos especialistas, a alternativa mais ecoló-

gica que teríamos para a exploração agrícola. Desta forma, podemos avaliar o desafio que enfrentamos em participar de um projeto com este propósito.

Ao longo da ocupação do território brasileiro, ocorreu grande desmatamento e, em seguida, praticou-se uma agricultura sem consideração à aptidão agrícola do solo. Em virtude disso e das fortes precipitações predominantes nas áreas tropical e subtropical, os solos ocupados por sistemas de

produção de culturas anuais com pouca cobertura do solo foram intensamente erodidos. Não havia a preocupação quanto à sustentabilidade dos recursos naturais e o tema não fazia parte da estratégia de ocupação do espaço agrícola, pois o conhecimento disponível era insatisfatório. A estratégia era destrutiva e levava, conseqüentemente, à perda do potencial produtivo dos solos, estimulando a migração para novas áreas, nas quais dava-se seqüência ao mesmo processo.

Os impactos causados foram a erosão dos solos, redução da matéria orgânica, desequilíbrio físico, químico e biológico, redução da capacidade de retenção de água, aprofundamento do lençol freático, além da redução do potencial produtivo das terras. Lamentavelmente, hoje, em muitas áreas da fronteira agrícola do País, prati-



Divulgação

Os efeitos favoráveis da cobertura nas propriedades do solo contribuirão para aumento dos rendimentos das culturas posteriores em relação às áreas sem cobertura ou em sistema convencional

Qualidade e tecnologia para sua lavoura render mais

Plaina Niveladora ROBUST	Rolo Faca	Valetadeira VA 40L
Um projeto pioneiro de lâminas que apóia diretamente o solo sem necessidade de preparo prévio. Seis modelos adequados a qualquer potência de trator.	Garantia de um perfeito manejo de solo, bem como de merce. Modelos para Linha Arrozeira e Terras Altas.	Abre valas estreitas e profundas para diversas finalidades.
		
		
Distrito Industrial - Santa Maria-RS. F: (55) 3222.7710		
agrimec@terra.com.br / www.agrimec.com.br		



Segundo Calegari (na foto, em meio à *Crotalaria juncea*) e Medeiros, a melhoria do solo e os efeitos residuais das plantas de cobertura geralmente repercutem nos rendimentos das culturas subseqüentes

Divulgação

ca-se a mesma estratégia predatória. Atualmente, há tecnologias que promovem a recuperação do solo e possibilitam a adoção de sistemas de produção sustentáveis, por meio dos quais tanto se recuperam a estrutura do solo e os teores de matéria orgânica como se reduz sensivelmente a erosão, conseguindo-se a melhoria dos indicadores ambientais.

PD com qualidade — O planejamento cultural estratégico pressupõe que num mesmo ano agrícola estejam presentes na propriedade culturas para cobertura do solo e culturas para colheita de grãos, que deixam resíduos culturais que servirão para cobertura no ciclo de produção seguinte. Nem sempre a cultura de inverno é lucrativa, pois o milho safrinha, por exemplo, tem riscos como geadas e seca. O trigo, por sua vez, tem riscos fitossanitários, climáticos e indefinição de preços associados aos altos custos de produção. Assim, a cultura da aveia, seja para colheita de grãos ou somente para cobertura, pode representar 10 a 15 sacas de soja a mais na safra seguinte, tendo-se como indicador a margem bruta (renda bruta - custos variáveis) pela redução do custo de produção e aumento da produtividade da soja. Para os produtores que usam a integração lavoura com a produção animal, a aveia pode ser consumida pelos animais em pastejo ou na forma de grãos.

A braquiária pode ser estabelecida em sobresemeadura das culturas de verão e milho safrinha, com aproveitamento para pastejo e melhoria de cobertura do solo. Estudos realizados na região dos municípios lindeiros comprovaram que o uso de plantas de cobertura de inverno proporcionou rendimentos não inferiores à suces-

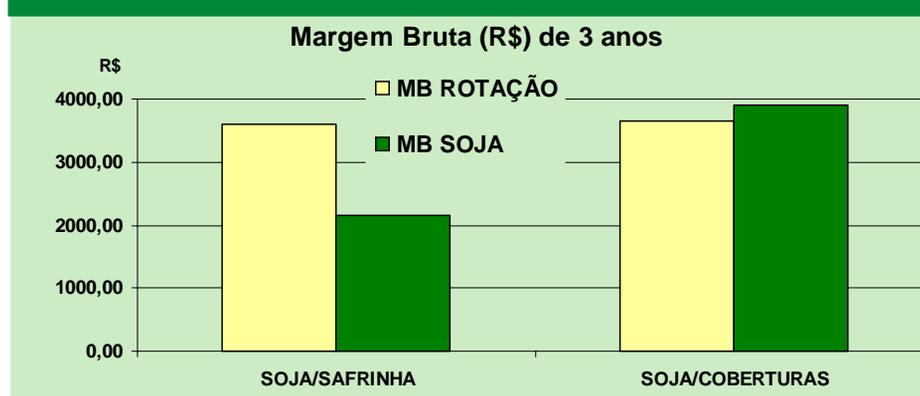
são soja com milho safrinha.

Estima-se que apenas no Sul do Brasil haja mais de 3,5 milhões de hectares, principalmente com aveia preta, que é largamente usada no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. No Paraná essa cultura é também usada como forrageira para pastejo dos animais. As espécies mais usadas são aveia preta, nabo forrageiro, ervilhacas (comum e peluda), centeio e tremoço branco. Além disso, os pequenos agricultores usam, principalmente em áreas montanhosas, mucunas, guandus e crotalárias.

Efeitos positivos — Na verdade, a melhoria do solo e os efeitos residuais das plantas de cobertura geralmente repercutem nos rendimentos das culturas subseqüentes, assim como na redução dos custos de produção (diminuição do uso de insumos), que em geral é pouco perceptível e pouco quantificada pelos agricultores, que preferem resultados imediatos. Por isto, muitos dizem que as plantas de cobertura não dão lucro. No entanto, a produção de

sementes destas plantas é uma atividade interessante, pois além de melhorar as propriedades do solo, contribui para diversificar a renda da propriedade. O uso de diferentes plantas tem contribuído significativamente para redução de ervas daninhas, pragas, nematóides e doenças, além de melhorar a disponibilidade de nutrientes no solo. Na figura abaixo, em lavouras de produtores dos municípios lindeiros à represa de Itaipu, na média de três anos com os sistemas soja e milho safrinha e soja com plantas de cobertura de inverno, a margem bruta da soja foi quase duplicada após coberturas devido à diminuição do custo de produção e ao aumento na produtividade da cultura de soja. Considerando a análise da rotação como um todo, a margem bruta dos dois sistemas foi semelhante. Considera-se que a partir deste período é que as vantagens de usar a cobertura na rotação começam realmente a resultar em melhorias do solo e da biodiversidade. Assim, pode-se dizer com este e muitos outros

AUMENTO DA PRODUTIVIDADE DA SOJA COM PLANTAS DE COBERTURA



dados disponíveis que plantas de cobertura não dão prejuízo, como muitos pensam.

A palhada sobre o solo ou a cobertura com resíduos é essencial para preservar e melhorar os atributos físicos, químicos e biológicos do solo. No SPD as raízes das plantas de cobertura, ao se decomporem, deixarão canais no solo que, por sua vez, irão atuar positivamente na infiltração de água no solo, que pode ser de 20% a 60% superior à do sistema de preparo convencional, conforme tipo de solo, estrutura e seqüência de culturas (rotação). O solo mantido coberto com resíduos vegetais apresenta menor perda de água por evaporação e, com isso, este sistema irá ter mais água armazenada no perfil do solo. O aumento gradativo da matéria orgânica ao longo dos anos irá também aumentar o potencial de armazenamento de água no solo. Os efeitos favoráveis da cobertura nas propriedades da terra contribuirão para aumento dos rendimentos das culturas posteriores em relação às áreas sem cobertura ou em sistema convencional (solo preparado). Neste caso pode ocorrer aumento significativo nos rendimentos físicos das culturas, além da diminuição dos custos de produção, apresentando vantagens ao SPD.

Houve aumento da produtividade de soja em função da maior cobertura com palha logo após a semeadura em plantio direto. O ano agrícola 2003/04 foi seco e na média das propriedades estudadas dos municípios lindeiros à represa de Itaipu ficou claro que onde a palha foi mais conservada, principalmente pela menor perda de água do solo, a produtividade da soja foi maior. Observa-se, também, que neste caso as lavouras com menor população de plantas por metro quadrado também apresentaram maior produtividade, por melhor explorar a água disponível. As plantas de cobertura de ciclo curto e de rápido crescimento são as mais indicadas. É o caso das espécies de primavera/verão: *Setaria itálica* (capim moha), *Crotalaria juncea*; e de outono/inverno: ervilha forrageira, nabo forrageiro, etc.; devendo-se sempre seguir as orientações de seqüências/rotações mais indicadas.

Consórcio — O uso de consórcio ou associação de plantas, ou mesmo coquetel de plantas (duas, três ou mais espécies), é recomendável em razão da maior diversificação promovida, por reunir as vantagens/benefícios de diversas plantas ao mesmo tempo. Caso ocorra seca, ou mesmo ata-

que de pragas e doenças, normalmente o coquetel fica menos suscetível porque pelo menos algumas plantas poderão se desenvolver. O sistema radicular diferenciado, explorando diferentes camadas do perfil do solo, reciclando diferenciadamente os nutrientes e promovendo efeitos diversos no solo, devido à produção de diferentes tipos de ácidos orgânicos, tende a promover melhores efeitos nos atributos químicos, físicos e biológicos do solo.

Geralmente o manejo pode ser feito com rolo-faca e complementado com herbicidas. Existem várias opções, conforme as condições regionais de clima, solo, sistema de produção e interesse do produtor. Algumas opções de combinação de espécies de outono/inverno:

- Aveia preta (20-25 kg/ha) + Ervilha forrageira (40-45 kg/ha);
- Aveia preta (20-25 kg/ha) + Tremoço (branco e azul) (50-70 kg/ha);
- Aveia preta (20-25 kg/ha) + Ervilhaca (peluda e comum) (40-45 kg/ha);
- Aveia preta (20-25 kg/ha) + Nabo forrageiro (10kg/ha);
- Aveia preta (15-20 kg/ha) + Ervilha forrageira (25-30 kg/ha) + Nabo (5-8 kg/ha);
- Aveia preta (15 kg/ha) + Ervilha forrageira (25 kg/ha) + Nabo (5 kg/ha) + Ervilhaca comum (20-25 kg/ha);
- Aveia preta (15 kg/ha) + Tremoço branco (25-30 kg/ha) + Nabo (5 kg/ha) + Ervilhaca comum (20-25 kg/ha).

As quantidades de aveia preta são para a cultivar Iapar-61, que tem ciclo longo e maior potencial de produção de massa. Caso seja aveia preta comum, aumentar em 50% a quantidade de sementes reco-

As plantas de cobertura de ciclo curto e de rápido crescimento são as mais indicadas, como a *Crotalaria juncea*



Divulgação

mendada. As espécies de primavera/verão podem ser mucunas, guandu, milheto, sorgo forrageiro, crotalarias, etc., combinadas entre si. Normalmente as espécies de outono/inverno poderão ser semeadas a lanço, aos 35-40 dias após a semeadura do milho ou sorgo (safrinha), enquanto no milho de safra normal, as espécies possíveis de consorciação são as de primavera/verão. Um bom exemplo de plantas de cobertura em consórcio foi obtido na propriedade de Aldecir Terol, de Santa Helena/PR, no inverno de 2000, produzindo 8 toneladas de matéria seca de aveia preta, nabo pivotante e ervilha forrageira. Na propriedade de Alceu Gatelli, produtor orgânico também de Santa Helena, a mucuna-anã em consórcio com milho obteve bom resultado.

Durante o desenvolvimento das plantas de cobertura de outono/inverno é possível utilizar estas áreas para pastagem dos animais (sistema de integração lavoura/pecuária), como é o caso no uso das aveias (preta e branca, centeio, ervilhacas). Após o pastejo, os animais são retirados da área para que as plantas voltem a crescer e produzir biomassa favorável e desejável para cobrir e proteger o solo, continuando assim com a seqüência das culturas de verão: soja, milho, etc. ■

GPS

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

All COMP
Equipamentos de Precisão

Av. Pernambuco, 1207
Fone: (51) 2102.7100 - Porto Alegre/RS
allicomp@allicompgps.com.br

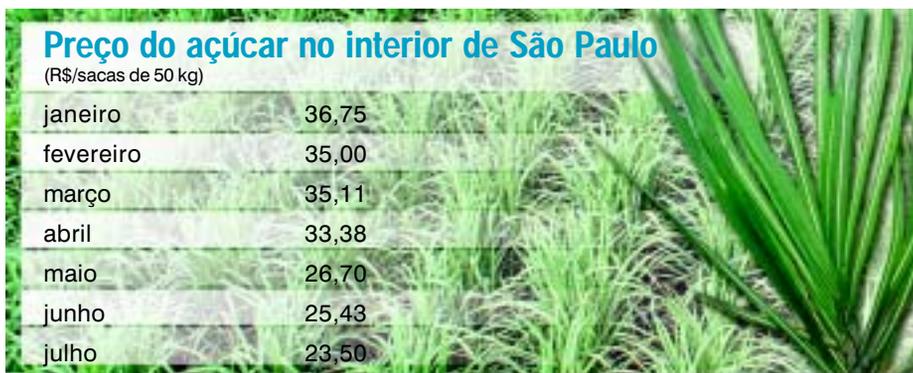
AÇÚCAR E ÁLCOOL

PREÇOS CONTINUAM ESTABILIZADOS

Fábio Rübenich - fabio@safras.com.br

Os preços do açúcar e do álcool estão estabilizados há semanas nas principais praças de comercialização do Centro-Sul do País. A elevação da mistura de álcool anidro à gasolina, que passou de 23% para 25%, ajuda a frear o momento baixista, oferecendo suporte para os preços. No mercado de açúcar, reina a monotonia, com pouquíssimos negócios registrados diante da fraca demanda e da preferência dos usineiros pelo etanol, mais vantajoso no momento. Já no álcool a movimentação é intensa, com o consumo voltando a crescer depois da estagnação dos últimos meses. O repasse lento da queda nas usinas até o consumidor final atrapalha o aquecimento mais rápido da demanda. Mas, com o aumento do consumo, os usineiros já estão planejando reajustes para as próximas semanas, em pleno andamento da safra de cana-de-açúcar.

No álcool, indicações de preços para a região de Ribeirão Preto/SP, de R\$ 0,68 a R\$ 0,70 o litro para o hidratado e de R\$



Preço do açúcar no interior de São Paulo
(R\$/sacas de 50 kg)

janeiro	36,75
fevereiro	35,00
março	35,11
abril	33,38
maio	26,70
junho	25,43
julho	23,50

0,67 a R\$ 0,69 em Araçatuba/SP. O anidro tem indicação para todo o Estado de São Paulo de R\$ 0,72 a R\$ 0,77 o litro. No açúcar, os preços oscilam de R\$ 23,50 a R\$ 24,50 por saca em Ribeirão Preto, com os impostos incluídos. Em Araçatuba, a indicação vai de R\$ 23,00 a R\$ 24,00 para a saca de 50 quilos.

Segundo o último levantamento da União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica), com um terço da safra colhida até o

início de julho, o Centro-Sul contabilizava 131,3 milhões de toneladas de cana-de-açúcar moídas, volume 4,42% acima do mesmo período do ano passado, representando 6 milhões de toneladas a mais. A produção de açúcar até o momento é de 7,34 milhões de toneladas, 700 mil toneladas abaixo do mesmo período do ano passado e uma produção de álcool total de 5,56 bilhões de litros, 560 milhões de litros acima do mesmo período do ano passado.

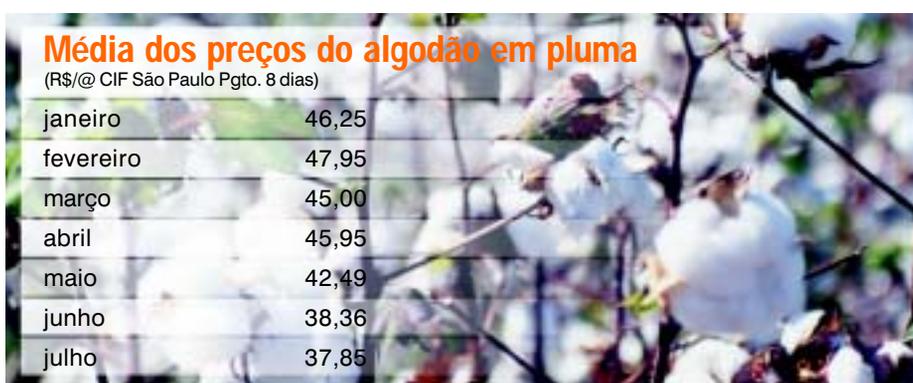
ALGODÃO

RESISTÊNCIA EM VENDER SUSTENTA COTAÇÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

O mercado brasileiro de algodão em pluma apresentou um comportamento bastante calmo na primeira metade de julho, com a realização de negócios pulverizados, em escalas ainda reduzidas. Apesar do avanço da colheita no País, a maior resistência por parte dos produtores em vender evita uma desvalorização mais intensa na cotação da libra-peso. Para o analista de Safras & Mercado Miguel Biegai, a expectativa inicial para a segunda metade do ano é de um mercado balizado pela paridade de exportação, ao contrário do que norteou a maior parte do primeiro semestre, que foi a importação.

De acordo com o último levantamento divulgado pelo analista no dia 19 de junho, a produção brasileira de algodão em pluma deverá totalizar 1,462 milhão de toneladas em 2006/07, crescendo 54,1% sobre o total



Média dos preços do algodão em pluma
(R\$/@ CIF São Paulo Pgto. 8 dias)

janeiro	46,25
fevereiro	47,95
março	45,00
abril	45,95
maio	42,49
junho	38,36
julho	37,85

colhido em 2005/06 – 948,6 mil toneladas. Isto deve gerar um excedente de aproximadamente 700 mil toneladas, pois a demanda têxtil interna está estimada em torno de 800 mil toneladas.

Até o momento, as vendas externas para a temporada estão projetadas entre 500 mil e 600 mil toneladas. Se for ao redor de 500 mil toneladas,

os excedentes que serão carregados aos estoques de passagem podem ser de 200 mil toneladas. Se ficar em 600 mil toneladas, o que é menos provável, sobrarão 100 mil toneladas. “Em qualquer uma das situações, a paridade de exportação será o fator determinante para a formação das cotações brasileiras ao longo do segundo semestre do ano”, acredita Biegai.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

COTAÇÕES ESTENDEM TRAJETÓRIA DE ALTA NO MERCADO BRASILEIRO

O mercado brasileiro de soja estendeu durante junho e na primeira metade de julho a tendência ascendente deflagrada em maio, acompanhando a evolução dos preços na Bolsa de Mercadorias de Chicago (CBOT), o principal referencial internacional para a formação de preços. A saca de 60 quilos em Cascavel/PR teve média de R\$ 30,65 na primeira quinzena de julho, contra R\$ 29,43 em junho e R\$ 28,85 no mês de maio. Em Chicago, os preços chegaram a superar a barreira de US\$ 9 por bushel, refletindo a queda na área plantada norte-americana e o conseqüente aperto na relação de oferta e demanda no principal produtor da oleaginosa, em pleno “mercado de clima” – período em que as oscilações em Chicago são definidas pelas projeções meteorológicas durante o desenvolvimento das lavouras americanas.

Este período, que sempre é de extrema sensibilidade, ganhou importância com a substancial redução no plantio americano de soja, resultado da opção dos produtores pelo milho, seguindo a demanda crescente pelo etanol. Segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), os produ-

Soja em Cascavel/PR (R\$/60 kg)	
janeiro	31,10
fevereiro	31,18
março	30,66
abril	28,50
maio	28,85
junho	29,43
julho	30,65

tores norte-americanos de soja plantaram 64,018 milhões de acres em 2007, queda de 15% sobre a área recorde do ano passado. A área a ser colhida está estimada em 63,3 milhões de acres, também 15% inferior ao ano passado.

O número do Usda ficou muito abaixo da expectativa do mercado e também foi inferior ao projetado em março, quando o Departamento anunciou a intenção de plantio. O mercado apostava em um número de 67,8 milhões de acres. Diante desta surpresa, os preços subiram acentuadamente em Chicago. No dia 29 de junho, data do relatório, as cotações atingiram o limite de alta de 50 centavos de dólar por bushel, aproxima-

mando-se do novo patamar de preço, de US\$ 9,00 por bushel.

Com a área menor, o Usda também revisou os dados de produção e estoques na temporada 2007/08. A safra 2007/08 dos Estados Unidos está estimada agora em 2,625 bilhões de bushels – 71,44 milhões de toneladas. Em junho, a estimativa era de 2,745 bilhões de bushels, ou 74,7 milhões. Os estoques finais foram reduzidos de 320 milhões (8,7 milhões de toneladas) para 245 milhões de bushels (6,7 milhões de toneladas). O Usda trabalha com preço médio oscilando entre US\$ 7,25 e US\$ 8,25 por bushel. Em junho, este intervalo era de US\$ 6,65 a US\$ 7,65.

X FENATRIGO

FEIRA NACIONAL DO TRIGO | CRUZ ALTA | RS

AGROPECUÁRIA | INDÚSTRIA | COMÉRCIO | SERVIÇOS | LAZER | CULTURA

29 de setembro a 07 de outubro 2007
Parque de Exposições



NOVOS CAMINHOS PARA O TRIGO NACIONAL

MILHO

Arno Baasch - arno@safra.com.br

COLHEITA DA SAFRINHA FLUI NORMALMENTE, COM BOA PRODUTIVIDADE

A primeira quinzena de julho revela uma situação tranquila para a colheita de milho safrinha no Brasil. Segundo levantamento de Safras & Mercado, 14,6% dos 4,5 milhões de hectares cultivados foram colhidos, ante 22,6% no mesmo período do ano passado. Para o analista Paulo Molinari, embora a colheita seja percentualmente mais lenta, é preciso considerar a diferença na área cultivada em 2007, que é 59% superior à da safra passada. Molinari destaca que o rendimento médio nas lavouras iniciais têm sido positivo, variando entre 70 a 100 sacas por hectare. Nos locais em que as chuvas paralisaram mais cedo, a média oscila entre 50 e 70 sacas. “A média obtida até agora reflete o nível de tecnologia aplicado nesta safrinha, que ficou acima da média em relação aos últimos três anos, o que proporciona bons resultados”, analisa.

O resultado mostra que os efeitos



Média dos preços do milho (R\$/saca 60 kg – Centro-Sul)	
janeiro	20,27
fevereiro	19,18
março	18,53
abril	16,20
maio	16,39
junho	16,60
julho	16,12

negativos do clima em maio e junho não chegaram a ser tão comprometedores para o milho. “Na medida em que a colheita avança, como no oeste do Paraná, por exemplo, nota-se que os efeitos da geada sobre o volume de produção e a qualidade do grão foram discretos. Há perdas localizadas, mas que não devem alterar profundamente o quadro de ótima produção neste

ano”, afirma. Molinari projeta que em agosto e setembro a tendência é de queda na produtividade da safrinha, variando de 30 a 40 sacas por hectare, tendo em vista a ausência de chuvas em áreas produtoras. “Mesmo com as adversidades, a safrinha brasileira tende a confirmar uma produção recorde de 17,7 milhões de toneladas”, sinaliza.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safra.com.br

MERCADO MANTÉM PREÇOS POUCOS ALTERADOS

O mês de junho foi de preços moderadamente mais altos no mercado internacional do café, tomando por base a Bolsa de Nova Iorque, com cotações subindo também no Brasil ao produtor. Esse suporte veio naturalmente em função do ano de safra menor no Brasil, com queda nos estoques mundiais, e também diante da postura defensiva dos produtores, principalmente após o anúncio dos leilões de Prêmio Equalizador Pago ao Produtor (Pepro). Os cafeicultores esperam cotações mais altas diante do cenário de aperto na oferta global, e os leilões de Pepro foram mais um sinalizador para o produtor brasileiro segurar a oferta. Nas duas operações, realizadas nos dias 27 de junho e 11 de julho, foram negociadas todas as 5 milhões de sacas disponibilizadas para o Pepro. Depois dessa alta em junho, o mercado internacional entrou em julho mais equilibrado. Até o final da primeira metade do mês, houve poucas variações nos preços na Bolsa de Nova Iorque. No Bra-



Preço para bica corrida do sul de Minas (Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/saca de 60 kg)	
janeiro	274,83
fevereiro	259,83
março	251,11
abril	234,29
maio	226,18
junho	235,35
julho	230,00

sil, os preços caíram de uma faixa de R\$ 240 a saca para os melhores cafés (tomando-se por base o sul de Minas Gerais) para R\$ 227/230, principalmente devido à valorização do real perante o dólar, que se estabeleceu em definitivo, aparentemente, abaixo de R\$ 1,90, pressionando as cotações da commodity em real no Brasil. Ainda há importantes fundamentos altistas, com destaque para a safra pe-

quena no Brasil e retração nos estoques mundiais. No entanto, como fatores de pressão baixista há a ausência de riscos até aqui com o clima frio, a entrada da safra brasileira (mesmo que pequena) neste momento e já daqui a pouco o mercado internacional olhará para o ano que vem, que, diante do ciclo bienal da lavoura cafeeira, deverá ser de colheita bem maior no Brasil.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

PREÇO EM CASCA ESBOÇA REAÇÃO

Na primeira quinzena de julho, o preço médio da saca de arroz em casca apresentou recuperação no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. “Os produtores gaúchos, influenciados pela prorrogação do vencimento das parcelas do custeio, voltaram a se mostrar resistentes às vendas”, explica o analista de Safras & Mercado, Tiago Barata. Diante de tal retração na oferta, o cereal apresentou um comportamento firme, refletindo também em algumas praças catarinenses. “Não há dúvidas de que a atual conjuntura estabelece um panorama altista para o mercado. Isso, inclusive, já vem se confirmando, podendo se manter no decorrer do ano comercial”, prevê o analista.

Porém, para Barata, é necessário ter prudência, para que não aconteça o mesmo que no segundo semestre do ano passado. “Para quem não se lembra, o arroz teve uma valorização no-



Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/50 kg)	
janeiro	21,30
fevereiro	18,50
março	19,59
abril	20,76
maio	20,24
junho	20,30
julho	20,95

minal de quase R\$ 6,00 por saca de 50 quilos entre setembro e novembro, em consequência do repesamento da oferta”, relata.

Mas a elevação esbarrou na impossibilidade das beneficiadoras em repassar os novos valores às redes varejistas e desabou R\$ 7,10 a saca, em quatro meses, depois do baixo interesse de compra nos leilões de

venda de estoques públicos. Já no Mato Grosso, apesar da redução na produção e do produtor segurar o cereal, a cotação apresentou pequena queda na primeira parte do mês, influenciada pela dificuldade da indústria em repassar preços maiores e pela ocorrência de leilões de liberação de estoques públicos no estado.

TRIGO

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

PREÇOS SEGUEM EM ALTA, MESMO COM MOVIMENTAÇÃO PONTUAL

O mercado brasileiro do trigo apresentou movimentação moderada no último mês, com moinhos comprando pontualmente, em pequenos lotes, enquanto o produtor segue forçando uma pedida mais alta. “O mercado internacional com cotações elevadas, a escassez de produto na Argentina e a necessidade de compra no Hemisfério Norte, formam o tripé que sustenta a postura dos produtores”, explica o analista de Safras & Mercado Elcio Bento.

No Paraná, onde a preocupação era com a falta de chuvas em diversas áreas produtoras, negócios foram feitos nos últimos dias entre R\$ 515 e R\$ 525 por tonelada. No Rio Grande do Sul, pequenos lotes negociados entre R\$ 490 e R\$ 500 por tonelada. No último mês, os preços avançaram entre 6% e 7% no Paraná e pouco mais de 3% no Rio Grande do Sul.

Pelo lado das indústrias, a Asso-



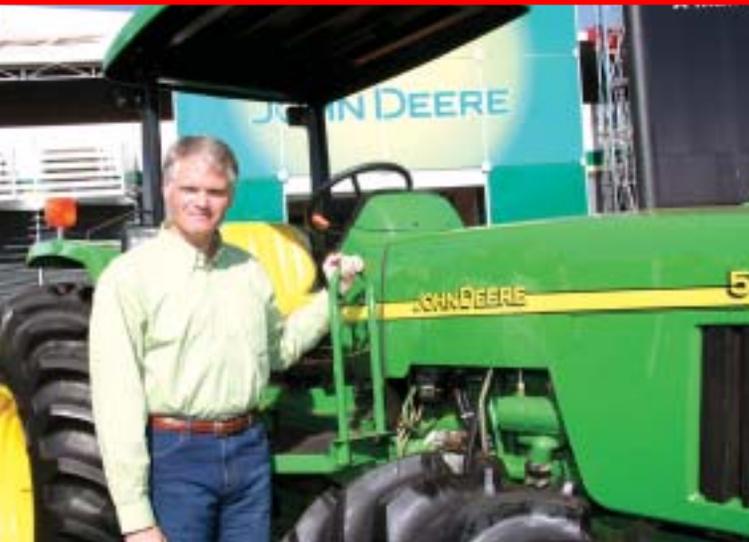
Média mensal do preço de trigo em Maringá/PR (R\$/tonelada)	
janeiro	474,32
fevereiro	466,11
março	476,25
abril	494,50
maio	500,95
junho	503,00
julho	518,00

ciação Brasileira das Indústrias do Trigo (Abitrigo) insiste no pedido de suspensão pelo governo federal da Tarifa Externa Comum (TEC) – imposto de importação de 10% para o trigo oriundo de países de fora do Mercosul.

Segundo a Abitrigo, isto evitaria aumentos maiores dos preços dos derivados do cereal, que seriam sen-

tidos diretamente no bolso dos consumidores. A isenção desse imposto é solicitada para o período de julho, agosto e setembro.

Sem a TEC, a tonelada do trigo da América do Norte, que hoje chega por cerca de US\$ 360 nos moinhos do Sudeste brasileiro, chegaria custando pouco acima de US\$ 330 ou R\$ 620.



Divulgação

TROCA DE COMANDO NA JOHN DEERE

O vice-presidente de Marketing e Vendas da John Deere para a América do Sul e presidente da John Deere Brasil, Jim Martinez, está se aposentando após 41 anos de trabalho na companhia. Martinez tem sido uma pre-

sença decisiva na história da John Deere no Brasil e foi o iniciador das negociações que levaram à entrada oficial da John Deere no Brasil por meio da associação com a SLC - Schneider Logemann e Cia. Ltda. em

1979. Martinez será substituído por Aaron Wetzel (foto), que será responsável “por liderar os processos multidisciplinares, a fim de desenvolver e monitorar o plano de negócios para que a John Deere alcance a hegemonia neste importante mercado”, conforme afirmou H. J. Markley, Presidente da Divisão de Equipamentos Agrícolas para a Europa, África e América do Sul e da Divisão Global de Colheitadeiras da Deere & Company, no comunicado de apresentação do novo Vice-Presidente. Wetzel é bacharel em Artes Contábeis pela Faculdade de Augustana, no estado norte-americano de Illinois, e tem mestrado em Administração de Negócios, na Universidade de Duke, na Carolina do Norte. Ele iniciou carreira na Deere & Company em 1988.

NOVA CAMPANHA PARA O OPERA DA BASF

A Basf lançou a nova campanha “O Mundo de Opera”, para ressaltar aos produtores rurais as principais vantagens do fungicida Opera, líder de mercado na cultura da soja desde seu lançamento em 2002. O Opera já tratou mais de 60 milhões de hectares, sendo

o fungicida mais lembrado pelos produtores para aumentar a produtividade e controlar a ferrugem e outras importantes doenças da soja. Em sua nova campanha, o mote da comunicação é a segurança que o agricultor sente ao utilizar Opera, ou seja, com o fungicida

a lavoura está protegida das principais doenças da soja, além dos ganhos adicionais proporcionados pelos efeitos fisiológicos positivos (benefícios *AgCelenceä*), que se traduzem em plantas com folhas mais verdes, mais saudáveis e mais produtivas.

A GRANJA É TRI DO MASSEY FERGUSON

Pelo terceiro ano consecutivo a revista **A Granja** conquistou o Prêmio Massey Ferguson de Jornalismo, na categoria Revista. E pela terceira vez foi com a jornalista Cristine Pires. O trabalho da jornalista “Armazenagem, eficiência contra as perdas” abordou a importância do acondicionamento eficiente da colheita e foi publicado na edição de fevereiro de 2006. Entre os três finalistas da categoria, também estava a jornalista Denise Saueressig, da revista **A Granja**. O prêmio é um dos mais tradicionais no jornalismo agrícola brasileiro e também escolhe trabalhos nas categorias Rádio, TV, Fotojornalismo e Internet.

Wilson Konrad



TROPICAL CABINES FAZ 22 ANOS

No 1º de julho de 1985, na cidade paraense de Marechal Cândido Rondon, com espírito empreendedor e muito trabalho, a Tropical Cabines abriu seu mercado consumidor por todo o Brasil. Nestes 22 anos a empresa revolucionou a fabricação de kits para transformações de picapes. Com o passar do tempo a tecnologia empregada foi sendo melhorada e a cada ano novos recursos, principalmente a característica de qualidade, foram incorporados à linha de montagem. Hoje são mais de 20 modelos produzidos, todos eles feitos pela união e trabalho em equipe.

RAABE REELEITO PRESIDENTE DA ABRACAL

O agrônomo Oscar Alberto Raabe foi reeleito presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Calcário Agrícola (Abracal). O processo eletivo teve a participação de dirigentes de 12 estados brasileiros. A principal meta de Raabe é a implantação do Plano Nacional de Correção do Solo. Raabe, que também é presidente do Sindicato da Indústria do Calcário do Rio Grande do Sul (Sindicale), também assume como vice-presidente da Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiegs).



Divulgação

NEW HOLLAND LIDERA MERCADO DE COLHEITADEIRAS



Divulgação

A New Holland liderou o mercado brasileiro de colheitadeiras, em junho, com 45 máquinas comercializadas, 17 a mais do que a segunda colocada. Com isso, a mar-

ca conquistou a maior fatia do mercado, com 44,6% de participação, contra 27,7% da marca que aparece no segundo lugar e 13,9% da terceira colocada. No primeiro

semestre, a New Holland comercializou 332 colheitadeiras, mais do que o dobro do ano passado no mesmo período. A CNH Latin America, dona das marcas Case IH e New Holland, também encerrou o primeiro semestre de 2007 na liderança. Comercializou 406 colheitadeiras, sendo 332 da marca New Holland e 74 da Case IH. “Conseguimos recuperar parte das posições que tínhamos em 2005, quando fechamos o primeiro semestre com 44,8%”, afirma Milton Rego, diretor da CNH e vice-presidente da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores).

LANÇADO PRÊMIO ARYSTA DE DISTRIBUIÇÃO

Os canais de distribuição de produtos da Arysta LifeScience e seus vendedores já começaram a planejar a viagem para a Copa do Mundo de 2010, na África do Sul. Trata-se do “Prêmio Arysta de Distribuição”, lançado exclusivamente para revendas e cooperativas que comercializam seus produtos. O prêmio é uma inovadora campanha de incentivo da empresa de defensivos agrícolas Arysta Lifescience que vai beneficiar os distribuidores com diversos prêmios. Serão várias etapas que envolvem viagens de lazer para o Nordeste brasileiro e viagens técnicas para participar da USA Farm Progress Show, uma das maiores feiras de tecnologia agrícola mundial, além de produtos como notebooks, televisões de LCD, *palmtops* e aparelhos de GPS. Na promoção da Arysta o vencedor escolhe o que quer ganhar.

RIGRAN DE OLHO NO MERCADO ÁRABE

A Rigran, uma das principais produtoras nacionais de polímeros e corantes para o tratamento de sementes, agora mira o Oriente Médio, após chegar aos mercados da Europa e da América Latina com a tecnologia de peletização para sementes de forrageiras e hortaliças. A tecnologia foi desenvolvida há dois anos em parceria com três empresas da Europa. Hoje, boa parte da produção é voltada ao mercado externo. “Realmente sabemos do

potencial do Oriente Médio para nossos produtos. Não tivemos ainda a oportunidade de fazer contatos com importadores, somente com alguns profissionais de instituições acadêmicas”, destaca Nelson Azambuja, um dos proprietários da empresa. O processo de peletização demandou inclusive a construção de uma

nova fábrica - com investimentos de US\$ 1,2 milhão. A Rigran foi fundada há 12 anos, produz hoje 37 diferentes produtos, além da prestação de serviços de peletização.



Divulgação

ANOTE AÍ

Ocorre de 3 a 7 de setembro o Congresso Nacional de Aviação – Sudeste, em Uberlândia/MG, junto ao Camaru, uma grande feira de agronegócios. O evento é organizado pelo Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícolas (Sindag). Nos dias 3 e 7 a programação será dedicada a agricultores, pecuaristas, lavoureiros, técnicos agrícolas e agrônomos, enquanto a programação dos dias 4, 5 e 6 será voltada à profissionalização técnica do setor aeroagrícola, com o principal objetivo de unir todos os elos que fazem parte da cadeia produtiva deste segmento. Mais informações no site www.sindag.org.br.

Estão abertas as inscrições para a Bienal dos Negócios da Agricultura, evento promovido pela Federação da Agricultura e Pecuária de Mato Grosso (Famato), que ocorre de 22 a 24 de agosto em Cuiabá. A Bienal vai inaugurar o Centro de Eventos do Senar, um novo e moderno espaço preparado para receber eventos de diferentes naturezas e portes. www.bienaldaagricultura.com.br

A 10ª edição da Feira Nacional do Trigo (Fenatrigo), de 29 de setembro a 7 de outubro, em Cruz Alta/RS, se propõe a ser o ponto de partida, o embrião que venha a transformar o evento no referencial nacional do segmento. Desde o início, em 1975, a Fenatrigo se propôs a ser um evento de valorização regional. Mais informações no site www.fenatrigo.com.br.



Fernando Soutelo

BRASIL ECODIESEL INAUGURA USINA NO RS

A Brasil Ecodiesel inaugurou sua nova usina no mês passado. A unidade de Rosário do Sul/RS terá capacidade para produzir 120 milhões de litros de biodiesel por ano e vai operar com cerca de 600 funcionários. Dessa maneira, a companhia atinge 520 milhões de litros de capacidade instalada autorizada no País. O compromisso da unidade gaúcha da empresa é produzir 80 milhões de litros até o final do ano. A primeira fase da plataforma teve investimentos de R\$ 25 milhões e prevê a realização do processo chamado transesterificação,

que é a transformação do óleo vegetal em biodiesel. A segunda, com investimento de R\$ 15 milhões, ficará pronta no ano que vem e consiste na unidade de solventes, setor que abrigará os implementos necessários para esmagamento da matéria-prima e o sistema que extrai todo o resíduo de óleo do subproduto esmagado. A compra da produção está destinada à Petrobras, que adquire o combustível por meio de leilões da Agência Nacional do Petróleo (ANP). A Brasil Ecodiesel também tem usinas em Tocantins, Piauí, Bahia e Ceará.

NEGOCIAÇÕES MUDAM EM 2008

A partir de janeiro do próximo ano, quando entra em vigor a obrigatoriedade de adição de 2% de biodiesel em todo óleo diesel vendido no Brasil, muda também o sistema de aquisição do produto. Conforme a gerente de aquisição de biocombustíveis da BR Distribuidora, Maria Cristina Ferreira, as compras da Petrobras nos leilões promovidos este ano pela Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) garantem estoque até o final de 2007. A partir de janeiro, as negociações passam a ser livres entre as distribuidoras de combustíveis, responsáveis pela mistura, e os produtores do País. Embora ainda não exista a obrigatoriedade da adição, mais de 70% da rede de postos BR já oferece o B2, como é chamado o diesel com mistura de 2% de biodiesel. Segundo Maria Cristina, haverá produção para abastecer as distribuidoras, mercado estimado em 1 bilhão de litros ao ano.

PARCERIA BRASIL & PORTUGAL PARA GERAR BIODIESEL

A Petrobras e a portuguesa Galp Energia assinaram em julho um termo de compromisso para a produção de 600 mil toneladas por ano de óleos vegetais no Brasil. O acordo prevê a comercialização e a distribuição do biodiesel em Portugal e na Europa, informou a estatal brasileira. Segundo a Petrobras, a assinatura do termo demonstra a viabilidade de estudos sobre biocombustíveis, que começaram a ser feitos em conjunto pelas empresas em maio. A sociedade destinará 300 mil toneladas de óleo vegetal para refinarias da Galp e mais 300 mil para processamento pela Petrobras, que depois exportará o biodiesel restante para Portugal e para outros países europeus. O termo foi assinado em Lisboa, como parte da reunião de cúpula da União Européia com o Brasil.

BIODIESEL COM SOBRAS DE ÓLEO DE DENDÊ



Divulgação

vável batizado de palm diesel. Para obtê-lo, cerca de 95% dos ácidos graxos do óleo de palma são aproveitados. O biodiesel é isento de glicerina e custa muito menos que o combustível fóssil, além de ter o mesmo rendimento. De acordo com o diretor comercial da Agropalma, Marcello Brito (foto), 8 milhões de litros são produzidos por ano na usina em Belém/PA. Desses, 3 milhões são destinados à frota total do grupo, que já teve substituição de 100% do combustível. Os 5 milhões de litros excedentes são comercializados.

O Grupo Agropalma desenvolveu, em parceria com a Escola de Química da Universidade Federal do Rio de Janeiro, o combustível reno-

PETROSUL INVESTE R\$ 40 MILHÕES

A indústria Bioverde, novo braço de atuação do grupo sorocabano Petrosul, iniciou a produção de biodiesel, na cidade de Taubaté/SP. A aquisição da unidade fabril, que pertencia ao grupo Itaú, custou R\$ 40 milhões. Para este semestre, a previsão da Bioverde é de produzir 75 mil toneladas de biodiesel. Em 2008, quando passará a ser obrigatória a mistura de 2% do com-

ponente no diesel fóssil, a empresa fabricará 200 mil toneladas do produto. “Neste início de operação, utilizaremos sebo bovino e óleo de soja”, afirma o gerente de agronegócios da Bioverde, José Pereira Júnior. A Petrosul comprará de 20% a 30% da produção para misturar ao diesel que distribuiu a 1.900 postos de bandeira branca de seis estados e a 70 postos próprios.

McDONALD'S ADOTA O BIODIESEL

A rede de lanchonetes McDonald's anunciou que vai converter pelo menos 155 caminhões de sua frota britânica de entregas para biodiesel. Inicialmente, a mistura conterá 85% do óleo de cozinha usado em suas lanchonetes (que já é biodegradável) e 15% de óleo de canola puro. Nos primeiros testes se comprovou que o motor de caminhão movido a "óleo de batata frita" apresenta um rendimento 10% maior (por litro) em relação ao movido pelo diesel convencional – sem contar que o custo



do biodiesel de canola chega a ser até 20% menor que o do derivado de petróleo. "Esse é o nosso exemplo de ajuda ao ambiente", diz o vice-presidente do grupo americano, Matthew Howe.

BIODIESEL FEITO EM CASA

Um projeto de lei (PL) apresentado pelo deputado federal Luis Carlos Heinze (PP/RS) autoriza os agricultores a produzirem biodiesel para consumo próprio, dentro de suas propriedades. O PL 529/2007, que modifica a lei 11.116/05, também permite que as associações e cooperativas agropecuárias transformem grãos em biodiesel para o consumo de seus associados, sem a obrigatoriedade do Registro Especial na Receita Federal. "Com um custo menor, os produtores poderiam gerar mais renda e empregos, além de aumentar a

produção agrícola", justificava Heinze (foto). O PL, de caráter conclusivo, agora aguarda despacho da mesa diretora para ser apreciado pelas comissões técnicas.



Para evoluir não basta ter a melhor tecnologia. É preciso ter consciência ambiental.

Quando falamos que cuidamos da terra, também estamos falando do planeta.



Um dos principais objetivos da Valtra, além de cuidar bem da sua lavoura, é investir no cuidado com o meio ambiente. Ao adotarmos motores com intercooler, este compromisso torna-se cada vez mais possível e real, já que com o intercooler a combustão é mais eficiente, dando mais potência e reduzindo significativamente o consumo e a emissão de gases poluentes. Além disso, nossos tratores podem trabalhar com uma mistura de até 20% de biodiesel, uma fonte de energia limpa e renovável.

Esta inovação da Valtra é um projeto reconhecido pelos Governos Estadual e Federal dentro do Programa BioDiesel Brasil. Mais uma prova de que esta é a verdadeira evolução dos tratores.



www.valtra.com.br
0800 19 22 11

VALTRA
MOTOR E TRATOR DO ALTO NÍVEL



HERBICANA 1600 DA K.O. DE VELOCIDADES VARIÁVEIS

O Herbicana 1600 é um sistema de pulverização projetado pela K.O. para trabalhar em velocidades variáveis, mantendo constante a taxa de aplicação. A flexibilidade permitida pelo seu controle eletrônico de pulverização, que monitora constantemente a pressão de trabalho de seu comando, evita o desperdício. A autonomia de 1.600 litros de cal-

da, distribuída em dois tanques de esvaziamento simultâneo, reduz os constantes reabastecimentos.

K.O. Máquinas Agrícolas Ltda. - Av. Major Hilário Tavares Pinheiro, 2.300 - CEP 14871-700 - Fone: (16) 3209-1625 - Jaboticabal/SP - www.komaquinas.com.br

Divulgação

USINA DE BIODIESEL MODULAR DA SILOMAX/BIOMAX

A Silomax, empresa do segmento de processamento, secagem e armazenamento de sementes, por meio da Biomax, divisão da empresa voltada à produção de biodiesel, lança a Usina de Biodiesel. Composta por módulos de produção, possui a capacidade de produção de 750 litros de biodiesel por dia (versão mais simples) até 36.000 litros (versão completa), ideal para instalação em qualquer tipo de propriedade rural, independentemente do seu tamanho. As plantas de produção são modulares, adequando-se perfeitamente ao tamanho da propriedade rural e à capacidade de produção.



Divulgação

Biomax/Silomax - Av. Itamaraty, 710, Pq. Industrial - CEP: 86800-000 - Rolândia/PR - Fone: (43) 2101-0100 - www.silomax.com.br

CULTIVADOR SEMEATO PARA CANA CRUA E QUEIMADA

O cultivador Semeato é um equipamento versátil que permite a realização de múltiplas tarefas em uma

mesma operação. Ele pode fazer a adubação da soqueira de cana crua ou queimada, a aplicação de produtos fitossanitários na forma líquida, a aplicação de produtos fitossanitários na forma sólida e a aplicação de produtos microgranulados.

Semeato Implementos Agrícolas - Rua Camilo Ribeiro, 190 - São Cristóvão - Passo Fundo/RS - CEP 99060-000 - Fone: (54) 3315-1933 - www.semeato.com.br

Divulgação



AIXR TEEJET® PONTA DE JATO PLANO DA TEEJET



Divulgação

O Aixr TeeJet® Ponta de Jato Plano produz o equilíbrio perfeito entre o controle de deriva e a cobertura. Uma nova ponta de pulverização foi adicionada à linha de produtos TeeJet. A nova ponta de Indução de Ar "XR" de jato plano (AIXR) produz gotas de menor deriva em alta pressão, se comparada às outras pontas, e proporciona um excelente controle de deriva sem comprometer a cobertura. O Aixr é ideal para herbicidas de superfície pré-emergentes, herbicidas sistêmicos pós-emergentes e herbicidas de contato pós-emergentes.

Teejet South America - Av. João Paulo Ablas, 287 - CEP: 06711-250 - Cotia/SP - Fone (11) 4612-0049 - www.teejet.com

AURORA MILLÉSIME CABERNET SAUVIGNON 2004

A Cooperativa Vinícola Aurora lançou o seu vinho top de linha, o Aurora Millésime Cabernet Sauvignon 2004. O vinho traduz a excelência da safra 2004, elaborado com uvas Cabernet Sauvignon selecionadas entre as melhores da safra. Com mais esse Millésime, a Aurora compõe uma trilogia de vinhos elaborados exclusivamente a partir de safras excepcionais. O Aurora Millésime Cabernet Sauvignon 2004 foi feito a partir das mais nobres castas da safra, estagiou em barris novos de carvalho americano e francês por um período de 12 meses e estabilizou na garrafa por mais de 18 meses.



Divulgação

Cooperativa Vinícola Aurora Ltda - Rua Olavo Bilac, 500 - Bento Gonçalves/RS - CEP 95700-000 - Fone: (54) 3455-2000 - www.vinicolaaurora.com.br

AGRO PORTUNIDADES

FIQUE LIGADO

ENGENHARIA AGRÍCOLA: SOLUÇÕES DE PROBLEMAS AGRÍCOLAS

Engenharia Agrícola é a profissão que busca solucionar problemas que afetam o desenvolvimento do agronegócio, fornecendo soluções de engenharia necessárias ao aumento de produtividade, diminuição de custos, preservação e conservação dos recursos naturais envolvidos. No setor agrícola, as demandas ocorrem com evolução intensa e complexa, exigindo sempre mais dos profissionais que nele atuam. Neste contexto, existe a necessidade de conhecimento científico e tecnológico para o desenvolvimento de uma agropecuária racional. No Brasil, as discussões sobre a necessidade de enfatizar trabalhos de ensino, pesquisa e extensão em Engenharia Agrícola começaram em meados da década de 60. Precisamente, em 13 de setembro de 1965, aconteceu a fundação da Associação Brasileira de Engenharia Agrícola (SBEA). Desde sua fundação, ocorreram 35 Congressos Brasileiros de Engenharia Agrícola e foram editados mais de 25 volumes da revista Engenharia Agrícola. Os cursos de Engenharia Agrícola iniciaram suas atividades em várias partes do Brasil somente a partir da década de 70. Pioneira no País, a Universidade Federal de Pelotas (UFPel) criou o curso em outubro de 1972, iniciando suas atividades em março de 1973. Logo depois vieram a Universidade Federal de Lavras (Ufla), a Universidade Federal de Viçosa (UFV), ambas em 1975, e a Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), em 1976. Atualmente existem mais de 20 cursos distribuídos no País em todas as regiões, excetuando a região Norte que ainda não tem nenhum curso na área, embora seja uma questão de tempo, em virtude do avanço do agronegócio naquela região. Anualmente se formam cerca de 500 Engenheiros Agrícolas em todo o País, que atuam principalmente nas áreas de irrigação e drenagem, máquinas e mecanização agrícola e armazenamento e secagem de grãos. Na Universidade Federal de Lavras o estudante de Engenharia Agrícola aprende a projetar e desenvolver sistemas de irrigação e drenagem; projeto de construções agrícolas e instalações e ambiência para produção animal; planejamento de sistemas de automação e controle; planejamento e gerenciamento de produções agrícolas; monitoramento meteorológico, previsão de safras agrícolas e zoneamento agro-climático; levantamentos topográficos para obras e para divisões de terra, uso de sensoriamento remoto e fotografias aéreas no planejamento agrícola e no monitoramento ambiental; planejamento de sistemas de secagem e conservação de produtos após a colheita, bem como seu processamento e desenvolvimento de embalagens adequadas; planejamento de sistemas de energização rural, uso racional de energia, sistemas alternativos de geração e, mais recentemente, uso do laser na agricultura. O curso possui uma forte característica ambiental, principalmente no que tange ao uso adequado dos recursos hídricos e do solo, atuando na conservação da qualidade da água e do solo, bem como no manejo e tratamento de resíduos líquidos e sólidos gerados pelos processos agrícolas. O profissional de Engenharia Agrícola formado pela Ufla possui uma sólida base de engenharia com aplicação focada na solução dos problemas técnicos e ambientais do agronegócio brasileiro, tendo uma boa interação com áreas correlatas que vão da Agronomia às Engenharias clássicas. Atualmente o campo de trabalho é muito promissor, principalmente no que tange ao setor de máquinas e mecanização agrícola e o futuro será ainda melhor com as implementações da agroindústria para o setor de energia visando à produção de biocombustíveis. Por tudo isso, não temos dúvidas de afirmar que a Engenharia Agrícola é uma profissão essencial para o desenvolvimento sustentável do agronegócio brasileiro.

*Professor Carlos Eduardo Silva Volpato, volpato@ufla.br
Coordenador do Curso de Engenharia Agrícola
Universidade Federal de Lavras*

AGENDA

VI Congresso Brasileiro do Algodão 13 a 16 de agosto

Centro de Convenções de Uberlândia Uberlândia/MG

Descrição do evento:

O evento deve reunir pesquisadores, professores, produtores, técnicos e demais integrantes da cadeia produtiva.

Serão realizadas palestras, minicursos e eventos paralelos, como o lançamento de livros e o III Encontro Nacional do Bicudo do Algodoeiro. A competitividade do algodão brasileiro, o algodão como fonte de energia renovável, a qualidade de fibra do algodão brasileiro, as estratégias para aumento do consumo do algodão no Brasil e as novas tecnologias de beneficiamento do algodão serão alguns dos temas abordados no evento.

Informações: (34) 3821-5828

e-mail: mateus@cbamg.com.br

www.cbamg.com.br

VI Congresso Brasileiro de Agribusiness 27 a 28 de agosto

Hotel WTC

São Paulo/SP

Descrição do evento:

Grandes especialistas do setor discutirão temas como cooperativismo, investimento em produção e comercialização, sustentabilidade e agroenergia. O tema desta edição é "Brasil, Um Só Agronegócio". A palestra de abertura será proferida pelo jornalista Arnaldo Jabor.

Informações: (11) 3285-3100

e-mail: comunicacao@abag.com.br e

abag@abag.com.br

www.abag.com.br

Minicurso sobre Acarologia Agrícola 3 a 5 de setembro

Centro Experimental Central do Instituto Biológico Campinas/SP

Descrição do evento:

O curso é direcionado a estudantes de graduação e pós-graduação.

Informações: (19) 3252-8342

e-mail: adalton@biologico.sp.gov.br

www.biologico.sp.gov.br/eventos/Agenda/agenda2006/
acarologia_agricola.htm

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



Calcário Vigor

o corretivo de solo que aumenta seus lucros

Fone: 55 3281.1439 - Caçapava do Sul - RS

AGROPECUÁRIAS

Agropecuária Boi Gordo –
Produtos veterinários,
selaria em geral e artigos
country. Fone: (67) 3441-
5401. Av. Antônio Joaquim
de Moura Andrade, 1610 /
CEP 79750-000.
Nova Andradina/MS

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

Agropecuária do Umbu
Ltda. Fone: (66) 3515-
1060, MT 010, km 8. Novo
Eldorado Fazenda
Agropecuária Umbu.

CEP 78555-000.
Tapurah/MT

AVIAÇÃO AGRÍCOLA

A Serrana Aviação
Agrícola opera em todo o
território nacional com
aeroplanos de grande
porte. Soja, cana, arroz,
algodão, milho, sólidos e
combate a incêndio.
Fones: (67) 3295-2442 e
9962-1777.
serranasgo@terra.com.br
São Gabriel do Oeste/MS

INOCULANTES E FERTILIZANTES

Extrativa Fertilizantes - ISO
9001:2000. Sist. de
Gestão Certif. pelo Bureau
Veritas Certification.

Organismo acreditado pelo
INMETRO Linha Extragran -
Micronutrientes de solo.
Macronutrientes secund. e
micronutrientes
granulados p/ solo em
formulações ou isolados,
matéria-prima p/ ind. de
fertilizantes.
Fone/fax: (32) 3372-3060.
marcio.teixeira@extrativa.com.br
www.extrativa.com.br
São Tiago/MG

OUTROS

Agro-Tchê - Canzi &
Marodin Ltda. Comércio de
insumos agrícolas. Fone:
(46) 3540-1563.
agrotche@rline.com.br
Pranchita/PR

A Saltchê Suplementos
Minerais para pecuária
com fosfato tricálcico.
Fone/fax: (51) 3470-3614.
www.saltche.com.br
estevez@plugin.com.br
Cachoeirinha/RS

Casa Bela Decorações -
trabalhamos a 33 anos
com decoração de

interiores em fazendas,
hotéis e pousadas.
Atendemos todo o Brasil.
Contato com o sr. Carlos
Alberto Sperb pelo fone:
(62) 3241-4334. Praça do
Cruzeiro, 64. Setor Sul.
CEP 76600-000.
Goiania/GO

ATENÇÃO AGROPECUARISTA DO RS

Caso você tenha firmado contrato de compra de telefone fixo
entre 1989 e 1995 adquirido da CRT (Cia Riograndense
de Telecomunicações), é possível que você tenha direito a receber
a complementação das ações, pagamentos de dividendos e indenizações.
Faça uma consulta e exija que os seus direitos sejam respeitados

(51) 3023.4290 - (51) 8137.4290

dr.paulocunha@pop.com.br - http://geocities.yahoo.com.br/advpaulo_cunha
Rua Vigário José Inácio, 547/801 - Centro - Porto Alegre, RS - CEP 90.020-100

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

Distribuição
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

TUDO EM SISAL

- fios agrícolas (baller twine)
- fios naturais
- fios tingidos
- cordas
- telas
- tapetes e carpetes

CONHEÇA TAMBÉM...
Valente Tapetes e
Carpetes de Sisal.



APAEB
VALENTE - BAHIA

Rodovia Luiz Eduardo Magalhães, KM 02 - Bairro Pedrinha - Valente - Bahia - Brasil
CEP: 46880-000 - Fone: (75) 3263-2341 - Fax: 3263-2342 - CNPJ: 03.104.000/0004-75
INDÚSTRIA BRASILEIRA

Site: www.apaeb.com.br - E-mail: wendel@apaeb.com.br



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

CALTINS NATICAL D E M I L

GRUPO J. DEMITO

Viabilizando produtividade com calcário de excelente qualidade para os Estados do Tocantins, Maranhão, Goiás e Bahia

(63) 3415 8500
www.jdemito.com.br

ASPERBRAS

TUBOS DE PVC
IRRIGAÇÃO, DEFOFO E AGROPECUÁRIOS

20 mm a 300 mm

(18) 3554-7000 Panapolis - São Paulo
contato@asperbras.com.br

Comércio e Representações Agrícolas Goi Scarton - Vendem-se adubos, calcários, defensivos e implementos agrícolas, com sr. Elair pelo fone: (55) 3332-8855. goiscart@terra.com.br Av. David José Martins, 323. CEP 98700-000. Ijuí/RS

Divepra Insumos para Vetores e Pragas Ltda - Fone: (51) 3031-6230. comercial@divepra.com.br

Rua Missões, 51. CEP 92340-120. Canoas/RS

Fabricamos e vendemos chapas de aço perfuradas, grades para piso e chapas expandidas. Contato com o sr. Daniel pelo fone: (41) 3346-2434. BR 116 - km 4-1/2, 17050. CEP 81690-300. Curitiba/PR

Leduan Alimentos. Produzindo arroz branco e

parboilizado. Televidas: (44) 3629-2502. Cianorte/PR

Ovelha Manual Prático Zootécnico. Autor: zootecnista Iracilde Goulart de Souza, proprietário da Cabanha Seu Irineu. Comercializa carneiros da raça ideal. Informações: iracildeaovelha@yahoo.com.br Contato fones: (55) 3422-2442 ou (55) 9997-2214 e

RATOS? MORCEGOS?

EX-RATTER

TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA CONTRA RATOS E MORCEGOS

Equipamento de ultra-som com tecnologia japonesa: sem similar no Brasil.

BRASTÉCNICA

Tel: (35) 3292-1889
Fax: (35) 3292-1320
Caixa Postal 101 - Cep 37130-000
Allenas - MG
bte@brastecnica.com.br
www.brastecnica.com.br

A MADEIRA QUE VOCÊ PRECISA PARA SUA PROPRIEDADE VOCÊ ENCONTRA NA AROEIRA MADEIRAS TRATADAS.

Além da qualidade, você encontra também a melhor opção para o seu projeto

Madeira de eucalipto tratado em autoclave com garantia. Venda - mourão e esticadores para cerca. Palanques e ripão para curral e etc. Postes e varões para galpões, barracões e etc.

www.aroeira.net
aroeira@aroeira.net

AROEIRA

Av. Aroeira, 156 - Via Acesso SP 255 - a Kaiser - CEP 14801-970 - CP 401 - Fone: (16) 3322-0242 - Araraquara - SP

ECOSERRA
A Serraria econômica e ecológica!

Beneficie sua própria madeira!

Sua Serraria Por somente R\$ 3.890,-! (Sem Motoerra)

- 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

Preços especiais - Aproveite



- Azevém, Aveia Preta, Aveia Branca
- Gramas: Pensacola, Missioneira, Bermuda Grass
- Trevos: Branco, Vermelho, Cornichão, Alfafa, Festuca, Capim Lanudo
- Sementes de verão: Capim Sudão, Milheto Embrapa, Teosinto, Sorgo

Agroindustrial e Comercial Pozza Ltda.

Av. Pastor Floghaus, 452 / Fone: (54) 3392.1081 - 3392.1110 - CEP 99495-000 - LAGOA TRÊS CANTOS - RS
e-mail: sementespozza@hotmail.com - home page: <http://www.sementespozza.com.br>

pedidos para a Av. Assis Brasil, 671. Alegrete/RS

Pampeana Insumos Agrícolas Ltda -
Fone: (46) 3536-3115
pampeanaia@wln.com.br
Rua Ipiranga, 230.
CEP 85660-000.
Dois Vizinhos/PR

Ponto Rural -
Cultivando Amigos,
Fone: (43) 3348-3768.
pontoruraledna@sercomtel.com.br
Av. Luigi Amorese, 5390.
CEP 86071-020.
Londrina/PR

Rezende e Rosa Ltda -
Trabalhamos com adubos, calcários, sementes, uréias, fertilizantes e hortifrutigranjeiros irrigados. Contato com o sr. Nino, pelo fone/fax: (95) 3626-9100.
Av. Venezuela, 2521.
Boa Vista/RR

PRODUTOS DA LAVOURA

Agrícola Santana
Fone: (42) 3446-1086.
agsantana@uol.com.br
Rua São Josafat, 1101.
CEP 84400-000.
Prudentópolis/PR

SEMENTES EM GERAL

Corretora de Cereais Safraoeste. Fone: (45) 3222-7080
www.safraoeste.com.br
safraoeste@certto.com.br
Rua Carlos Gomes, 2431 - 1º andar. CEP 85803-000. Cascavel/PR

Copersul Com. de Cereais e Rep. Ltda - Venda de sementes: soja, milho, girassol e sorgo. Parceiros Semente Salto Verde - Produsoja - Nidera Sementes - Fertipal Fertilizantes.

Comercialização de soja e milho. Representante: Nital Urbana Lab. Ltda - Fone: (66) 3498-1242. copersul@copersul.com Primavera do Leste/MT

O Lab. de Análise de Sementes da FUNDACEP é credenciado p/ determinar a qualidade das sementes de espécies de interesse agrícola, realiza, análises de sementes das classes básicas e certificadas C1 e C2 em convênio c/ empresas certificadoras. Fone: (55) 3322-7900 www.fundacep.com.br Rod. RS 342 - km 149.

CEP 98100-970. Cruz Alta/RS

Sementes Plantar - Fone: (45) 3226-1414. agricola@plantarnet.com.br Av. Presidente Tancredo Neves, 1300. CEP 85805-000. Cascavel/PR

Sementes Sabi. Fone: (66) 3544-8486. Av. Natalino João Brescansin, 565 C 2. CEP 78890-000. Sorriso/MT

Vendas de sementes COODETEC GO e MG - Filial 3. Fone: (64) 3611-5000. Rio Verde/GO



Poli & Kawski
Consultoria e Assessoria em Marcas e Patentes

Proteja seu patrimônio!

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

Av. Otto Niemeyer, 2.234 - Sl. 202 - Bairro Camaquã - CEP 91.910-001 - Porto Alegre/RS
Fone: (51) 3242-4077 - Fone/fax: (51) 3242.9292 - www.polikawski.com - polikawski@brturbo.com.br

Pulverizador Fankhauser

Capacidade 600 litros, usado.
Excelente estado.

Mais detalhes pelo fone:
(51) 3656-1234 com Adalberto.
Arroio dos Ratos/RS.

ALSCO Toalheiro BRASIL
A Nº 1 em serviços de uniformização, toalhas e E.P.I.



UNIVERSO
ALSCO Inc.



■ A ALSCO Toalheiro Brasil Ltda é a empresa nº 1 no mundo em locação e higienização de roupas profissionais. Com o objetivo de atender a um pedido de seus parceiros pelas suas necessidades de satisfazer as exigências legais da NR 31, desenvolveu a locação de uniformes líquido-repelentes para a aplicação de defensivos agrícolas e herbicidas.

■ Com a locação, o usuário recebe sempre seu uniforme, lavado, higienizado e adequadamente tratado com líquido-repelência, para uso confortável (50% poliéster e 50% algodão), conforme o mais



Tecido confortável com característica de líquido-repelência

alto padrão internacional de lavagem industrial.

■ O usuário beneficiado com o sistema de locação da ALSCO não destina ao meio ambiente ou leva para casa sujeidade e contaminação por produtos químicos, ou óleos e graxas (contaminação cruzada).

■ O uniforme locado será sempre substituído automaticamente ao fim de sua vida útil.

■ A ALSCO se responsabiliza pelo tratamento de efluentes e destinação dos resíduos das lavagens, de acordo com as normas ambientais e a ISO 14001.

Rua Juscelino K. de Oliveira, 570 - Canoas - RS - Fone 51 3477.4099 - Fax 51 3477.3974 - www.alsco.com.br - vendas@alsco.com.br



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

AGROBRINCO®
AGROFLEX IDENTIFICAÇÃO ANIMAL LTDA.
 Av. Pátria, 290 - Bairro São Geraldo
 Porto Alegre - RS
 Fones (51) 3343.2113 e 3343.5009
 agroflex@agrobrieco.com.br
 agroflex@brturbo.com
 http://www.agrobrieco.com.br

Prêmio Top of Mind BRAZIL 2007-2008 AGROFLEX

Vendem-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

Vendo sementes de arroz var. IRGA 422 CL, certificadas (C1) e IRGA 417 (S!), processadas em equipamentos modernos e selecionadas eletronicamente. Dispomos de convênio com BB Agro. Contatos com o sr. Jorge Longaray Jaeger pelos fones (51) 9984-0629 ou (51) 3671-4994. Rua Bento Gonçalves, 490. Camaquã/RS

SERVIÇOS

Agros Consult. Agroindustrial e Planej. Agropecuário e Agros Solos - Lab. de análises agronômicas (análise de solos, folhas, fertiliz. e corretivos). Fone/fax: (44) 3523-0732 e 9931-9936. agrosconsult@hotmail.com Campo Mourão/PR

CONSULVET Consultoria e Laboratório Veterinário. Exame de tuberculose, brucelose, andrológico e

SUPLEMENTOS PARA BOVINOS

Farelo de Arroz
 Desengordurado e tamponado

Casca de Soja Hi-Pro
 proteína média 20%

- Peletizados
- Alta digestibilidade
- Qualidade certificada
- Granel ou ensacado

HT NUTRI vendas@htnutri.com.br
0800-6457-100
 RUA JOSÉ TEÓFILO N. 200 - JARDIM ROSÁRIO - URA.

diagnóstico de gestação. Fone: (67) 3292-4754. consultvetms@hotmail.com Rio Verde de Mato Grosso/MS

TRATORES E IMPLEMENTOS
 Agrícola Paulista Ltda (ME)

Compra e venda de máquinas New Holland. O que você precisar em peças para colheitadeira New Holland, a Agrícola Paulista possui. Venha até a nossa loja ou entre em contato pelo fone: (67) 3295-5007. Rua Antônio

Lambert, 1710. CEP 79490-000. São Gabriel do Oeste/MS

Casa Princesa da Lavoura - especializada em peças agrícolas e ordenhadeiras. Fone: (42) 3237-1528. Av. Manoel Ribas, 1199. CEP 84240-000.

Pirai do Sul/PR

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

MONITOR PARA PLANTADEIRA

OTM CONTROLE ELETRÔNICO DE PLANTIO

Maior Segurança, Maior Produção e Maior Ganho

O Controle Eletrônico de Plantio OTM foi desenvolvido com a mais alta tecnologia projetado para suportar trabalhos em condições diversas, poeira, umidade e vibrações sendo de fácil instalação, manuseio e operação.

- FACILITA O PLANTIO NOTURNO
- ALARME VISUAL SONORO
- ELIMINA CUSTO DE REPLANTIO
- DE 4 A 44 LINHAS DE PLANTIO
- ADAPTAVEL EM TODOS OS MODELOS DE PLANTADEIRA

ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

FONE (44) **3568-1011**
 E-mail: otm@uol.com.br



Divulgação

Josué Augusto Pancini

Diretor do Departamento de Empréstimo e Financiamento do Bradesco

CRÉDITO, APOIO ESSENCIAL AO PRODUTOR

Como se dá a participação do Bradesco no agronegócio brasileiro?

O Bradesco considera a atividade rural essencial para o nosso País. Portanto, oferece linhas de crédito que abrangem o custeio, o investimento e comercialização de produtos agrícolas. Podem se beneficiar de crédito rural as pessoas físicas e jurídicas definidas na regulamentação oficial como beneficiárias do crédito rural e que exerçam a atividade com fins econômicos.

Quais são os segmentos agrícolas em que a instituição tem mais atuação e por quê? E qual é o perfil do produtor-cliente do Bradesco?

O Bradesco atua em todos os ramos do agronegócio, desde o preparo do solo e investimentos em maquinário até a comercialização da produção, abrangendo todas as culturas regulamentadas. Como o Bradesco lida com diversos tipos de produtores rurais (Pessoa Física e Pessoa Jurídica), o perfil do nosso produtor-cliente é diversificado, inclusive variando conforme a região do País. Em suma, podemos defini-lo como aquele que desenvolve atividade relativa ao agronegócio.

O que o Bradesco oferece de

diferencial entre as instituições bancárias no que se refere a financiamento da agricultura?

Como diferenciais podemos citar a qualidade de nosso atendimento, agilidade nas propostas de negócio, rede de agências distribuídas por todo o País – são 23.325 pontos de atendimento convencionais, entre agências, postos e pontos de atendimento bancário em empresas, filiais Finasa, unidades do Banco Postal e Bradesco Expresso –, atuação segmentada (Pessoa Física, Pessoa Jurídica, *Corporate*, Empresas, Prime e Private). Além disso temos uma participação marcante nas principais feiras do setor, como a Agrishow Ribeirão Preto/SP, Expointer, entre outras.

O Bradesco oferece alguma linha de crédito específica para o segmento de biocombustíveis (etanol e biodiesel)?

Financiamos a cultura da cana, milho e oleaginosos em geral. Também ofertamos crédito às usinas de cana-de-açúcar, por meio da linha Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) Automático.

E o que a instituição tem feito para facilitar, tornar mais prático, os processos de aquisição de financiamentos dos produtores junto às agências, visto que muitos reclamam

que a burocracia por vezes tarda a liberação do financiamento?

Nossas agências procuram os produtores rurais para ofertar crédito voltado ao

custeio, investimento e modernização da atividade agrícola, antecipando as suas necessidades e concedendo-lhes limites de crédito pré-aprovados.

Na sua opinião, o Plano Agrícola e Pecuário recentemente lançado pelo governo federal é suficiente para as necessidades do produtor?

O Plano Agrícola e Pecuário, apoiado pelo governo federal, prevê um acréscimo de recursos da ordem de 16%, muito coerente com as expectativas de crescimento da nova safra. Portanto, no nosso ponto de vista, as condições são favoráveis às necessidades dos produtores. ■

O Bradesco atua em todos os ramos do agronegócio, desde o preparo do solo e investimentos em maquinário até a comercialização da produção.

ANÚNCIO

ANÚNCIO