

O BRASIL AGRÍCOLA

JUNHO/2007 - Nº 702 - ANO 63 - R\$ 9,80 - www.agranja.com

agranja

desde
1945

Lições da Crise

O que o produtor
aprendeu ou deveria
ter aprendido

CANA-DE-AÇÚCAR

Crescimento
sobre as áreas
de grãos

AVIAÇÃO

Segmento também
levanta vôo

Sérgio Stefanelo,
produtor em
Campo Novo
do Parecis/MT:
diversificação
é a solução



ANÚNCIO



18 **REPORTAGEM DE CAPA** **O que a crise ensinou ao produtor**



26 **CANA** **O avanço sobre áreas de grãos**

32 **TERRAS** **Preços variam conforme o mercado de commodities**

36 **ARMAZENAGEM** **Silo-bolsa como alternativa**

40 **CRÉDITO** **Agricultura familiar ganha R\$ 12 bilhões**

42 **AVIAÇÃO** **Segmento rumo para cima**

46 **AGROSSILVICULTURA** **Oportunidade para uma poupança**



48 **GERGELIM** **Uma cultura promissora**

SEÇÕES

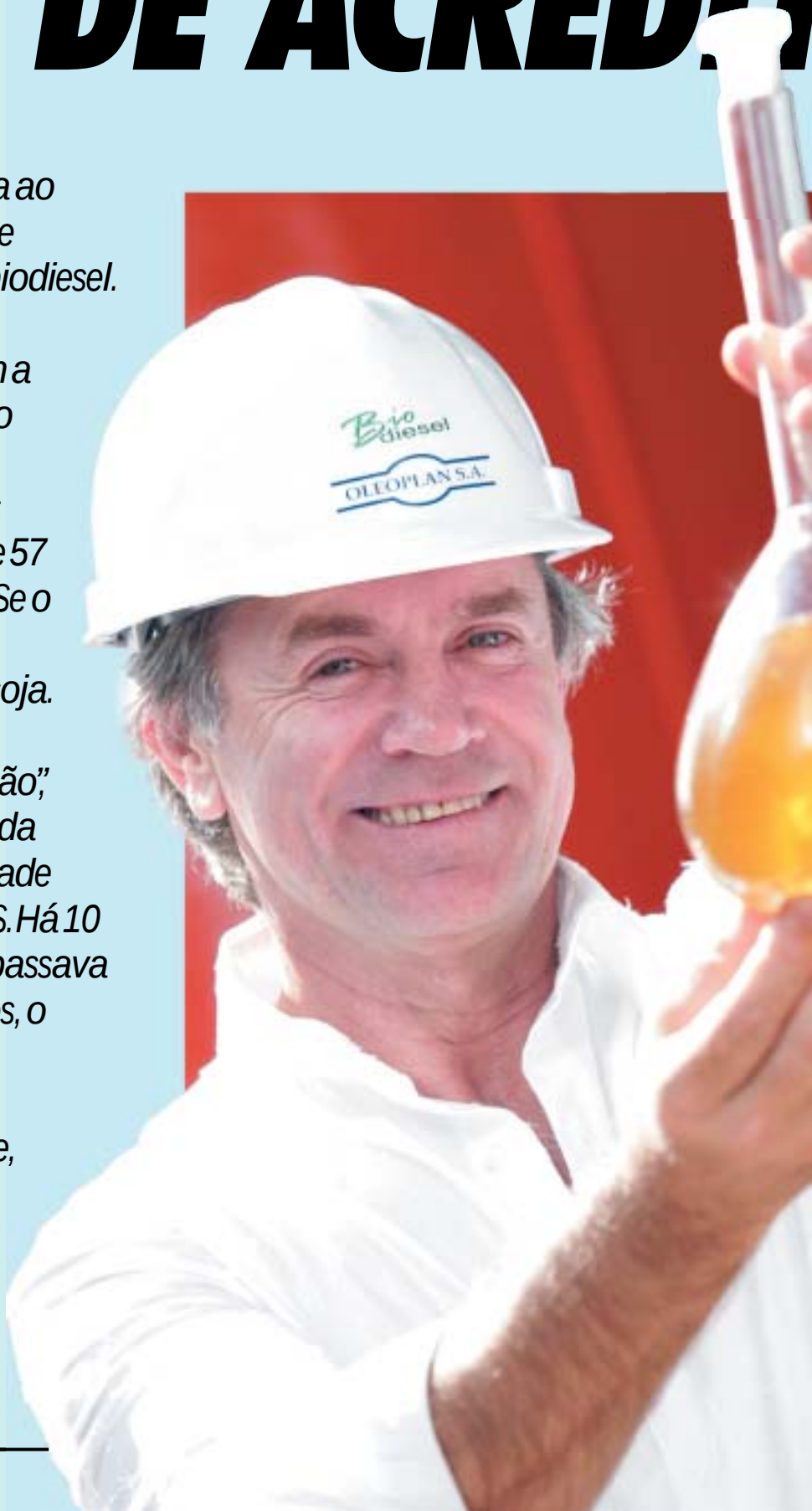
4 **O SEGREDO DE QUEM FAZ** **Irineu Boff, presidente da Oleoplan, de Veranópolis/RS**

74 **PONTO DE VISTA** **João de Almeida Sampaio, secretário de Agricultura e Abastecimento de São Paulo**

- 8 **Vitrine**
- 10 **Primeira Mão**
- 12 **Aqui Está a Solução**
- 14 **Cartas, fax, e-mails**
- 16 **Na Hora H**
- 52 **Agricultura Familiar**
- 54 **Eduardo Almeida Reis**
- 56 **Notícias da Argentina**
- 57 **Plantio Direto**
- 60 **Agribusiness**
- 64 **Flash**
- 66 **Biodiesel**
- 68 **Novidades no Mercado**
- 69 **Agro Oportunidades**
- 71 **ClassiRural**

HORA DE ACREDITAR

O empresário **Irineu Boff** fala ao mesmo tempo com audácia e cautela quando o assunto é biodiesel. Depois de quase 30 anos de experiência trabalhando com a soja, ele sabe que os ventos do mercado podem mudar de direção repentinamente. Mas esse engenheiro-mecânico de 57 anos tem planos para tudo. “Se o biodiesel tiver problemas, voltaremos a vender óleo de soja. Caso o mercado se consolide, partiremos para uma expansão”, projeta Boff, que é presidente da Oleoplan, indústria com unidade produtora em Veranópolis/RS. Há 10 anos, quando o óleo de soja passava por uma fase de preços baixos, o empresário já pensava no biocombustível como uma alternativa para o futuro. Hoje, ele vê concretizado um projeto iniciado em 2002 e que envolve famílias de agricultores em mais de 100 municípios gaúchos.



TAR NO BIODIESEL

Denise Saueressig
denise@agranja.com

A Granja — Como surgiu a idéia de investir em biodiesel? Quais são as suas expectativas em relação ao futuro e ao desenvolvimento desse setor?

Irineu Boff — A idéia de investir em biodiesel é antiga. Estamos no mercado de óleos vegetais desde 1980. A Oleoplan opera com industrialização de soja, tendo uma capacidade de esmagamento de mil toneladas de grãos/dia, na planta em Veranópolis/RS. A partir do grão de soja, são produzidos óleo degomado, farelo, lecitina e outras farinhas especiais de soja. Há dez anos, o óleo passou por um período de preços baixos. Os esmagadores de soja começaram a falar em biodiesel como saída para o setor e, conseqüentemente, para os produtores de soja. Pensando no futuro, em 2002, construímos uma planta-piloto com capacidade de 60 litros/hora de biodiesel. O

projeto entrou em hibernação pela inexistência de um plano federal para biodiesel, mas com o lançamento do programa e novos patamares de preço do petróleo voltamos com tudo. A nossa usina foi construída com tecnologia própria iniciada na planta-piloto. O mercado para o biodiesel deve ganhar força a partir de 2008, quando entra em vigor a lei que obriga a mistura de 2% no diesel convencional. O mercado é grande e próspero, mas os mecanismos de negociação estão se formando. Ainda não sabemos como serão os preços nem como ficarão as barreiras técnicas e tarifárias no mercado externo. Mesmo não tendo muitas certezas com respeito ao mercado, acredito que, em 2008, boa parte da produção da Oleoplan será destinada à exportação. Se o mercado de biodiesel apresentar problemas, voltaremos a vender óleo de soja. Caso o mercado se consolide, partiremos para uma expansão.

A Granja — Qual foi o investimento apli-

cado na Oleoplan e quantos empregos serão gerados?

Boff — A instalação da usina de biodiesel junto ao parque de esmagamento de soja permitiu que o investimento necessário fosse relativamente menor se comparado a plantas iniciadas de um ponto zero, por ser apenas uma etapa além da produção de óleo, com aproveitamento de toda infra-estrutura existente, desde recepção de matérias-primas até estocagem de produtos finais. O investimento aproximado foi de R\$ 21,5 milhões. A produção será de 100 milhões de litros por ano na primeira fase do projeto e vai gerar 162 empregos diretos na usina. Indiretamente beneficiará milhares de agricultores familiares. Já neste ano, teremos 11.800 famílias comprovadamente beneficiadas, em mais de 100 municípios gaúchos.

A Granja — Quais culturas serão usadas para a fabricação do biodiesel? Existe

algum projeto de incentivo aos fornecedores?

Boff — Inicialmente vamos produzir biodiesel com o óleo de soja. A partir deste mês estaremos produzindo óleo de mamona. Também serão utilizadas outras oleaginosas, como canola e girassol, na medida do incremento de suas produções. Para obtenção desses óleos estamos fomentando o plantio das novas culturas, especialmente com pequenos agricultores, financiando e prestando assistência técnica em municípios gaúchos, através de estrutura própria e convênios já firmados com a Embrapa, Emater, Fetag/RS e cooperativas de agricultores familiares. Oferecemos palestras com agrônomos no projeto “Dia de Campo”, que só em março instruiu grupos de agricultores de 24 localidades. Em abril, recebemos a primeira safra organizada de mamona híbrida do Rio Grande do Sul e começamos o programa de incentivo ao plantio de canola, com o fornecimento de sementes e garantia de preço mínimo de compra. Em torno de 46% da matéria-prima que utilizamos vem da agricultura familiar, o que nos garante o Selo Combustível Social, do

O mercado do biodiesel é grande e próspero, mas os mecanismos de negociação ainda estão se formando

O Governo pode facilitar o incremento do consumo interno por grandes frotas cativas, diminuindo e simplificando a burocracia atual

Ministério do Desenvolvimento Agrário. O certificado, o primeiro concedido a uma indústria gaúcha de biodiesel, credencia a empresa a vender para a Petrobras e permite a redução dos impostos federais na comercialização. Para ter direito ao benefício, a empresa, obrigatoriamente, deve comprar pelo menos 30% da matéria-prima que utiliza (soja, mamona, canola e outras) de produtores ligados à agricultura familiar. A Oleoplan terá um desconto médio de cinco centavos de real por litro de biodiesel nos impostos federais. Isso significa que o valor cai de R\$ 0,21 para R\$ 0,16.

A Granja — Como é feita a remuneração dos produtores que fornecem a matéria-prima do biodiesel para a Oleoplan?

Boff — Para agricultores familiares “prorafianos” estamos repassando, através da assistência técnica e/ou financeira, remuneração 3% superior aos preços correntes.

A Granja — A Oleoplan já vendeu 10 milhões de litros do combustível para a Petrobras através de leilão da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP). A intenção é continuar participando desses leilões? E quais são os outros mercados prospectados?

Boff — Acredito que, com o crescimento previsto para o mercado de biodiesel no mundo, ainda em 2008, toda a capacidade instalada da empresa estará sendo utilizada. Vamos continuar participando dos leilões da ANP/Petrobras, mas acho que uma boa oportunidade está na ampliação do uso do biodiesel nos frotistas, empresas de ônibus e caminhões que poderão utilizar uma mistura com até 30%. Para

este ano, há expectativa de novos negócios nas exportações, provavelmente no segundo semestre.

A Granja — E quem são os possíveis compradores da produção no mercado internacional?

Boff — Temos tido contato com empresas e agentes comerciais da Itália, Espanha, Japão, Alemanha. Juntos, estamos procurando o caminho dos negócios. Este é um mercado novo. Até então não havia comércio internacional significativo dessa commodity. O custo do biodiesel atual é pelo menos 20% mais caro do que do diesel de petróleo. Nos últimos oito meses, os óleos vegetais usados como matéria-prima para o biodiesel tiveram seus preços aumentados em 35%, dificultando os negócios.

A Granja — Qual é a sua expectativa quanto às políticas públicas para o mercado de biodiesel no Brasil? Na sua avaliação, como o Governo Federal deve agir nesse mercado?

Boff — A alavancagem do Programa de Biodiesel teve seu fulcro na Lei nº 11.097 de 2005 do Governo Federal animado pelas projeções de preço do petróleo. A atuação do Governo será muito importante para a consolidação deste programa energético, quer seja para aumentar o percentual de adição obrigatória ao diesel de petróleo de 2% para 5% e até mais, bem como criar mecanismos para enfrentar concorrentes como a Argentina – no caso da exportação. O Governo pode facilitar o incremento do consumo interno por grandes frotas cativas, diminuindo e simplificando a burocracia atual. Poderia estimular o uso pelas frotas estatais – federais, estaduais e municipais – e permitir que veículos de passeio possam usar B-30 (diesel com 30% de biodiesel).

A Granja — Na sua opinião, quais são os principais desafios e gargalos para o maior desenvolvimento do segmento de biodiesel no Brasil?

Boff — O comércio e a produção de combustíveis no Brasil é todo regulamentado pelo Governo. Sem dú-

vida, a manutenção e aperfeiçoamento das políticas públicas serão de extrema relevância para o desenvolvimento do setor e ampliação do tamanho do mercado. É muito importante a manutenção dos leilões do biodiesel da ANP/Petrobras e antecipação da obrigatoriedade de adição de 5% de biodiesel no diesel de petróleo.

A Granja — Do ponto de vista produtivo, o País terá condições de atender à demanda por biodiesel nos próximos anos e às metas propostas pelo Governo Federal?

Boff — Sim. E com muita folga. Até o final de 2007, teremos mais de 20 usinas prontas, com capacidade de gerar praticamente 5% do diesel nacional.

A Granja — Na sua opinião, quais são os principais benefícios que a produção e o uso do biodiesel já oferecem e ainda vão oferecer ao Brasil? Onde o País tem mais a ganhar com os investimentos no biocombustível?

Boff — O programa de biodiesel tem tudo de bom. Poderá incrementar muito o Produto Interno Bruto (PIB) agrícola e tem um efeito distribuidor de renda gigantesco na medida em que estimula a agricultura familiar. O programa torna viável produzir qualquer tipo de semente ou fruta oleaginosa (já adaptadas aos respectivos climas) em qualquer canto do País, tais como pinhão-mansão, palmáceas, mamona, canola, girassol e tantas outras. E ainda diversifica a matriz energética e contribui para a redução dos problemas ambientais, já que aproveita um resíduo e diminui em 72% as emissões de gases poluidores da atmosfera. ■

O programa de biodiesel tem um efeito distribuidor de renda gigantesco e poderá incrementar muito o PIB agrícola do País

ANÚNCIO



ERROS NO PLANTIO, APRENDIZADO NA COLHEITA

Aprender pode ser consequência de vontade própria da pessoa em evoluir ou mesmo uma necessidade imposta pelas circunstâncias. Independente das causas ou razões, espera-se que o campo, mais precisamente o produtor, tenha saído melhor da crise recente. Ou seja, tenha aprendido com aquela dor sentida ao analisar suas contas no vermelho. É justamente sobre esse assunto a nossa reportagem de capa desta edição. Em “lições da crise” especialistas das mais diversas áreas, incluindo-se aí (bons) produtores, fazem considerações preciosas que, se aplicadas (ou pelo menos não refutadas de imediato) tornarão o produtor melhor, muito melhor. As dicas são imperdíveis e de uma maneira geral de fácil aplicação.

Quem não está perdendo oportunidade são alguns produtores Brasil afora que estão plantando cana sobre áreas

até então ocupadas por grãos ou bois. É, eis mais um indício do bom momento da matéria-prima que gera o etanol. Ninguém segura a cana. O que também anda bem agitado em razão do aquecimento da agricultura de grãos – além do citado *boom* da cana, é o mercado de terras e o da aviação agrícola. Depois de uma freada, ambos estão em ritmo veloz, sempre também a reboque dos ventos positivos dos segmentos mais em alta do agronegócio.

Nesta edição está encartado aos assinantes o cupom de voto para a escolha dos maiores expoentes do País nos principais segmentos do agronegócio. É o **Prêmio Destaques 2007 - A Granja do Ano**, em sua 22ª edição, o mais importante e mais tradicional prêmio do setor.

Bom voto e boa leitura!



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

MATRIZ

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

SUCURSAL SÃO PAULO

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

DIREÇÃO EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

Editor

Leandro Mariani Mittmann

Reportagem

Denise Saueressig

Editoração

Jair Marmet e Pedro Dreher

Produção da capa

Pedro Dreher

Foto da capa

José Luiz Medeiros

Revisão

Roselêia Conceição

Estagiária da redação

Mariana Bastos

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno e
Jorge Luis Oliveira Ribeiro

COMERCIALIZAÇÃO

São Paulo - José Geraldo Silvani Caetano (gerente)

e Rodrigo Martelletti (contato)

Porto Alegre - Maria Cristina Centeno

(gerente RS/SC)

ClassiRural - Kátia Torres

REPRESENTANTES

Minas Gerais - José Maria Neves

Rua Dr. Juvenal dos Santos, 222

conj. 105 - Luxemburgo - CEP 30380-530

Belo Horizonte/MG - fone/fax: (31) 3297-8194

fone: (31) 3344-9100 - celular: (31) 9993-0066

e-mail: josemarianeves@uol.com.br

Brasília - Armazém de Comunicação, Publicidade e Representações Ltda.

SCS - Quadra 1 - Bloco K - Ed. Denasa

13º andar - sala 1.301 - CEP 70398-900

Brasília/DF - fone/fax: (61) 3321-3440

celular: (61) 9618-1134 - e-mail:

armazem@armazemdecomunicacao.com.br

Rio de Janeiro - Lobato Propaganda e Marketing Ltda.

Rua Visconde de Figueiredo, 22/403 - Tijuca - CEP 20550-050

Rio de Janeiro/RJ - fone: (21) 2565-6111 - fax: (21) 2565-6113

celular: (21) 8838-2648 - e-mail: sidney.lobato@gmail.com

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

ANÚNCIO

Na onda do etanol

A primeira estimativa do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos de oferta e demanda de grãos na safra 2007/08 fez as cotações do milho e da soja dispararem. A produção de milho estimada é recorde, de 316,5 milhões de toneladas, ante 267,6 milhões em 2006/07, e não surpreendeu o mercado.

Mas a estimativa de que os EUA deverão utilizar 86,6 milhões de toneladas de milho apenas para produzir etanol ficou acima das expectativas.



0 peso

da ferrugem

As perdas provocadas pela ferrugem somaram aproximadamente 4,5% da safra brasileira em 2006/07. São 2,67 milhões de toneladas de grãos, o equivalente a cerca de US\$ 615,7 milhões. Somando-se o custo da operação de controle, cuja média nacional foi de 2,3 aplicações por hectare, o que representa US\$ 1,58 bilhão, o custo total da ferrugem asiática na safra 2006/07 sobe para US\$ 2,19 bilhões. O levantamento é da Embrapa.



Capital do algodão

Campo Verde, um pequeno município de 25 mil habitantes localizado no Sudeste do Mato Grosso, é a capital nacional do algodão. Com clima e solos favoráveis, é o maior produtor de algodão em pluma do Brasil. São cerca de 70 mil hectares, e a produtividade média é de 250 arrobas por hectare. Também cresceu em Campo Verde o número de indústrias algodoeiras de médio e grande porte: são 16, das quais três são consideradas as mais modernas do Brasil.

Pesquisa em primeiro lugar

O Oeste da Bahia deverá ganhar em 2008 o Centro de Pesquisa e Difusão de Tecnologia Agrícola, CPTA, a ser implantado com recursos da iniciativa privada e com aporte financeiro do Fundo para o Desenvolvimento do Agronegócio do Algodão, Fundeagro (da Fundação BA) e da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba). O CPTA deverá se tornar uma referência tecnológica para pesquisas da Fundação BA em soja, algodão, milho, café e cana-de-açúcar e outras.

Nenhum setor
tem que ter licença
para plantar
e para colher
como este,
**Carlos Aguiar, da
Aracruz**

A frase em tom de
desabafo deixa claro
como o setor florestal
sofre dura
regulamentação e ao
mesmo tempo é
amarrado pela burocracia.



Divulgação Aracruz

Mais recursos, menos juros

A CNA entregou ao ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes, uma proposta para o Plano e Safra 2007/2008 que prevê R\$ 90 bilhões. A proposta, elaborada com outras entidades do agronegócio, representaria aumento de 50% com relação aos R\$ 60 bilhões disponibilizados pelo governo em 2006/07, ainda prevê a redução da taxa de juros do crédito rural de 8,75% ao ano para 4,5% ao ano.

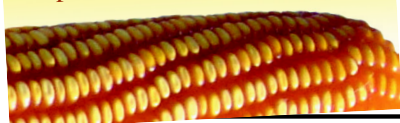
Moderfrota para a aviação

O deputado Luis Carlos Heinze (PP-RS) apresentou à Mesa Diretora da Câmara dos Deputados o projeto de lei (PL) 992/2007 que prevê a inclusão de aeronaves agrícolas no Moderfrota. O projeto já havia sido apresentado em 2003 pelo deputado federal Wison Santos, que não se reelegeu, e assim acabou arquivado conforme determina o regimento interno.



Plástico de milho

As empresas americanas Metabolix e ADM vão produzir plástico a partir de compostos de milho. A parceria registrou patente de um conjunto de processos químicos que transforma fibra de milho em resina plástica. O bioplástico tem durabilidade suficiente para ser usado em embalagens e produção de peças plásticas. Na natureza, o plástico de milho se degrada muito mais rapidamente que o plástico feito de petróleo.



Enfim!

A Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) emitiu parecer técnico favorável à liberação comercial do milho transgênico Liberty Link da Bayer CropScience, que tem como principal característica a tolerância ao herbicida glufosinato de amônio. A cultivar aguardava avaliação desde 1998. Com a aprovação, a Comissão dá aval de segurança alimentar humana, animal e para o meio ambiente. A aprovação terá que ser submetida à ratificação da Comissão Nacional de Biotecnologia, formada por representantes de 11 ministérios.



BROCA-DA-CANA

Preciso de informações sobre a praga broca-da-cana-de-açúcar e dicas sobre as melhores formas de combate ao problema. Grato pela ajuda.

Maurício Ruas

Altos/PI

R- Maurício, esta praga é uma das mais prejudiciais na cana-de-açúcar. O inseto na fase adulta deposita ovos nas folhas da cana, e na infância, cava galerias no colmo da planta, abrindo caminho para fungos e outras pragas secundárias. A broca causa muitos prejuízos ao produtor, como quebraimento das plantas e perda de peso devido ao mau desenvolvimento. Há 20 anos, foi desenvolvido um programa de controle biológico em todo o Brasil, o que reduziu os índices de infestação a níveis toleráveis. Mas nos últimos anos, a ocorrência voltou a crescer e a preocupar produtores e usinas. Uma das técnicas de combate é feita por meio do controle biológico, com a liberação da Cotesia Flavipes, um parasitóide que pode ser criado em laboratório. Outra forma de ataque é o controle químico, por uso de inseticidas. O engenheiro agrônomo e ex-professor da Universidade Federal de São Carlos/SP (UFSCar), Newton Macedo, ressalta que o importante é o agricultor realizar um bom monitoramento da lavoura e utilizar o produto certo, no momento correto. O especialista lembra que também existem pesquisas de manipulação genética para o desenvolvimento de variedades resistentes à broca.

Marcos Gleiteira

MELANCIA E PEPINO

Sempre que mastigo a parte mais clara da melancia, acho o gosto parecido com pepino e várias pessoas concordam comigo. Existe algum fundamento nisso? Antigamente o pepino e a melancia tinham alguma ligação? Obrigado pelo esclarecimento.

Luiz Henrique Belquer

Porto Alegre/RS

R- Prezado leitor, segundo a pesquisadora Rita de Cássia Souza Dias, da Embrapa Semi-Árido, a melancia, o melão, o pepino e as abóboras pertencem à família das Cucurbitáceas, que compreem-

de umas 750 espécies e 90 gêneros. A maioria destas espécies é de regiões quentes. Das 750 espécies, há umas 30 que são plantas cultivadas. Assim, a sua observação tem sentido, pois o pepino (*Cucumis sativus*) e a melancia (*Citrullus lanatus*) são da mesma família e se encontram na forma silvestre na flora nativa da África e Ásia, e a partir destas regiões, difundiram-se pelo mundo. Esta família apresenta, freqüentemente, plantas rasteiras ou trepadeiras e normalmente precisam da ajuda de insetos para fecundar as suas flores femininas para o desenvolvimento dos frutos.



A Granja

APROVEITAMENTO DO MARACUJÁ

Olá. Gostaria de saber se a casca e as sementes de maracujá podem ser aproveitadas. Obrigada pela atenção.

Kátia Antônia Regis

Juara/MT

R- Sim, Kátia. A Embrapa está liderando um projeto para reverter o desperdício de matéria-prima em indústrias de processamento de suco e polpa de maracujá. As cascas e sementes tornam-se produtos de alto valor agregado nos ramos alimentício e cosmético. Estudos com a semente mostram que ela tem 87% de ácidos graxos insaturados, importantes na elaboração de alimentos com ômega 6 para o desenvolvimento do organismo. Os cosméticos fazem uso dos ácidos graxos em linhas de produtos para controle da oleosidade da pele. A casca é rica em pectina cuja forma sintética é empregada na indústria de alimentos para dar firmeza a doces e geléias. Ela também tem niacina (Vitamina B3), ferro, cálcio, fósforo e sódio. Segundo a Embrapa Agroindústria de Alimentos, do Rio de Janeiro/RJ, cerca de 90% de cascas e sementes do maracujá viram toneladas de lixo. O desperdício das cascas e sementes pode ser evitado com estudos de viabilidade técnica-econômica e organização de unidades acopladas às indústrias de suco, afirma o pesquisador Eder Dutra de Resende, da Universidade do Norte Fluminense. Segundo dados da Emater/RJ, o maracujá é produzido em mais de 40 municípios do Rio de Janeiro e o Estado está entre os principais produtores, atrás da Bahia, Espírito Santo, Sergipe e São Paulo.



A Granja

SOLO PARA A MANDIOCA

Para o plantio da mandioca, por que os solos argilosos não são bons? E qual é o tipo de solo ideal?

Marcos Pinto
Macapá/AM

R- Caro Marcos, o solo argiloso é mais compacto que os de textura média ou arenosa, dificultando o crescimento e engrossamento das raízes, segundo a Embrapa Mandioca e Fruticultura Tropical. Este solo também apresenta maior risco de encharcamento e

dificulta a colheita, principalmente se for em época seca. Em Manaus/AM, algumas variedades de mandioca são adaptadas a solos argilosos. Em localidades da Amazônia o teor de argila ultrapassa 90% e a produção de raízes é satisfatória. O produto principal da mandioca é a raiz e, por isso, o solo ideal deve apresentar textura variando de franco-arenosa a argilo-arenosa. Com este tipo de solo, a drenagem é boa e a colheita e o crescimento das raízes são mais fáceis.



Embrapa Agroindústria de Alimentos

O BRASIL AGRÍCOLA **agranja** À sua disposição

ASSINATURAS Call Center

Ligue grátis
0800-5410526
Grande Porto Alegre
Fonia/Fax: (51) 3232-2288
Segunda à sexta, das 8h30 às 20h20
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
amail@agranja.com
ou www.agranja.com



PARA ANUNCIAR LIGUE

(11) 3331-0488
comercialsp@agranja.com
(51) 3233-1822
comercial@agranja.com



Denise Saueressig

AGRICULTURA, PARCEIRA DO MEIO AMBIENTE

Fiquei assustada com os dados mostrados na matéria de capa da edição de maio, sobre o efeito estufa. É uma pena que as pessoas não se preocupam com este enorme problema, que aumenta a cada ano. Na verdade a maioria nem sabe o que é efeito estufa. Gostei muito da matéria por ter sido explicativa e por alertar quem ainda não se deu conta da gravidade desse aquecimento. Parabéns!

Ana Mariel Carvas
Palmas/TO

MAIS LEVE E BONITA

Sou leitor há mais de 15 anos da revista **A Granja** e quero parabenizar os repórteres da revista por estarem na final do Prêmio Massey Ferguson de Jornalismo. Estou torcendo para que **A Granja** ganhe este e muitos outros prêmios. Parabéns pela qualidade e pelo reconhecimento, e boa sorte para Denise Saueressig e Cristine Pires! Aproveito também para parabenizar a edição de maio. Achei a revista mais bonita e mais leve. Gostei das mudanças gráficas. Estou sentindo falta de uma matéria sobre fruticultura. Sucesso sempre!

Antônio José
Rio Verde/GO

AGRICULTURA FAMILIAR I

Vocês viram que o Governo Federal vai liberar R\$ 12 bilhões em crédito para o Plano Safra da Agricultura Familiar 2007/08? Pois é, o anúncio foi feito pelo presidente Lula. O bom é que este valor é 20% superior ao repassado em 2006. Agora vamos esperar os resultados desse investimento. Espero que os recursos sejam bem utilizados, para o bem do agricultor familiar e do País.

Sérgio Catafesto
Teresina/PI



Divulgação

AGRICULTURA FAMILIAR II

Gosto muito da seção “Agricultura Familiar”, sempre são matérias que mostram pessoas buscando alternativas para o seu sustento. Na edição de maio um grupo de apenas cinco agricultores juntaram-se para produzir álcool numa pequena usina. É muito incentivador ler as histórias que deram certo ou sobre quem está começando.

Enilton de Jesus
Sertão Santana/RS

BANCADA RURALISTA EM AÇÃO

Espero que a bancada ruralista realmente trabalhe em prol da agricultura do País. Li com interesse a entrevista do deputado mato-grossense Homero Pereira na edição de maio. Que bom que ele foi sincero em dizer que a bancada ruralista tem limites de atuação no Congresso. Mesmo assim, espero muito dos deputados eleitos com o voto do campo.

Ramón Andrade
Matupá/MT

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

ANÚNCIO

VIDA LONGA AO PRONAF

Em política que está ganhando não se mexe. Este pode ter sido o raciocínio do governo petista, que apesar da oposição ferrenha contra todas (todas!) as ações do governo Fernando Henrique Cardoso, manteve a política de crédito rural à agricultura familiar depois que tomou o Palácio do Planalto e a Esplanada dos Ministérios. O Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar, o conhecido Pronaf, não só foi mantido como foi aprimorado – leia-se, aumento do volume de valores para financiamento. Mais do que isso, cresceu significativamente o número de famílias rurais beneficiadas.

Hoje, mais de dois milhões de famílias têm contratos firmados com o Pronaf. Mais do que o dobro do número de famílias de 2002, último ano do governo FHC. Naquele ano, foram disponibilizados R\$ 2,2 bilhões em crédito, bem menos que os atuais R\$ 10 bilhões da safra 2006/2007. Um salto e tanto, e reconheça-se, mérito do atual governo. Não cabe aqui a discussão se o objetivo foi realmente fomentar o desenvolvimento do campo ou angariar votos para os candidatos do Planalto – ao próprio Planalto, ou para governadores, deputados e vereadores.

Os recursos são aplicados nas mais diversas finalidades: custeio das lavouras, aquisições de tratores a or-

denhadeiras mecânicas, passando pela construção de uma agroindústria de queijos, além de mais recentemente para a reforma e aquisição de casas para moradia. Ponto para os pensadores do Pronaf: afinal, era um tanto ilógico a disponibilização de linhas de créditos para a construção de um aviário ou de um minhocário, mas não existir nenhuma facilitação para melhorar as condições de moradia do produtor e sua família.

Hoje, mais de dois milhões de famílias têm contratos firmados com o Pronaf. Mais do que o dobro do número de famílias de 2002

Na verdade, o Pronaf causa impactos tanto sociais quanto econômicos. Afinal, oferece condições para que os agricultores se tornem mais rentáveis dentro da propriedade, o que evita, entre diversas conseqüências, que ele, sem nenhuma qualificação ou outra profissão, abandone o campo em busca de emprego na cidade.

Segundo dados do próprio Pronaf, o financiamento contribuiu para que a participação da agricultura familiar no Produto Interno Bruto (PIB) na-

cional chegasse a 10,1%, em 2003, segundo levantamento da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe). Isso corresponde a um valor adicionado de R\$ 156,6 bilhões. Segundo o Pronaf, mesmo em apenas 30% da área de agricultura no Brasil, os estabelecimentos familiares foram responsáveis por quase 38% do valor bruto da produção agropecuária nacional. Na produção de feijão, leite, milho, mandioca, suínos, cebola, banana e fumo, essa proporção foi superior ou próxima a 50%.

E apesar de a área média dos estabelecimentos patronais ser quase 17 vezes maior que a dos familiares, a renda total por hectare/ano nos imóveis onde predomina o trabalho familiar foi aproximadamente 2,4 vezes maior que a dos demais. Os estabelecimentos familiares foram responsáveis por praticamente 77% do pessoal ocupado no meio rural brasileiro. Isso indica, destaca o programa, que a agricultura familiar foi capaz de responder com eficiência aos estímulos públicos e privados, inclusive em relação aos produtos voltados à exportação, como a soja.

Não é por nada que **A Granja** desde de dezembro de 2003, ou seja, há 42 edições, inaugurou e mantém uma seção exclusivamente dirigida à agricultura familiar com um alto interesse de nosso leitor. ■

ANÚNCIO

A crise recente deixou marcas profundas no produtor. Desde péssimas lembranças até o pesado endividamento que ainda se arrastará por muitos anos. Mas deve ou espera-se que também tenha deixado como legado lições preciosas. Afinal, é possível ser mais eficiente, produzir melhor, seja na lavoura ou na administração do empreendimento

O APRENDIZADO COMO HERANÇA

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

O que não mata fortalece, já dizia o filósofo alemão Friedrich Nietzsche. A sábia frase do século XIX pode receber a seguinte variação livre para traduzir o que deveria ser a nova situação do produtor pós-crise aguda e dolorosa das temporadas 2004/2005 e 2005/2006: “O que não leva a falência, ensina”. Pois espera-se que esta seja a consequência positiva dos recentes anos de vacas magérrimas. Aquele que sobreviveu e segue na atividade, que tenha aprendido muito, tirado lições valiosas e passado a ser um produtor melhor. Evoluído na sua relação com a lavoura assim como com os aspectos gerenciais da propriedade. Afinal, alguém aposta que essa crise foi a última?

Na verdade, como se diz no campo, é “chover no molhado”, lembrar que o produtor tem que se tornar profissional, agroempresário, encarar sua fazenda como uma empresa e assim por diante. Alguns já atingiram este patamar, outros estão a caminho e muitos acham tudo isso uma balela. Pois a revista **A Granja** foi a campo e a escritórios (escritórios sim, pois produtor também tem que ser gerente, trabalhar na frente do micro) e colheu informações e testemunhos de especialistas das mais diversas áreas técnico-agronômicas e administrativo-gerenciais, inclusive produtores exemplares, sobre como ser – ou virar – bem sucedido na atividade. E não apenas sobreviver com dignidade. As dicas são muitas e variadas.

De olho nas vírgulas

— Para começar, eis uma unanimidade: é obrigatório gastar menos para gerar o produto. A redução de custos é a base de qualquer atividade econômica, seja fabricar prego, sabonete ou soja. Afinal, saiba você, o concorrente já está fazendo isso. “Mas em primeiro lugar é preciso saber qual é o custo”, define o consultor em agronegócios Carlos Cogo. “O ponto 1 é calcular o custo de produção presente e prever o futuro”. E isso, afirma, normalmente o produtor não faz. Apenas se baseia em levantamentos padrões e genéricos, como os realizados pela Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Conab, federações estaduais ou sindicatos. “Cada um (produtor) tem um custo”, adverte Cogo.

Os cálculos realizados por instituições



Carlos Cogo:
“Em primeiro lugar
o produtor precisa saber
qual é o seu custo de
produção”

não contabilizam, por exemplo, o custo de depreciação de máquinas e benfeitorias. Outro número não examinado é a chamada “renda de fatores”, ou seja, quanto o produtor obterá caso tivesse aplicado todos os investimentos da lavoura no mercado financeiro. “É um cálculo complexo. Ele precisa ser assessorado por uma empresa”, admite o consultor. A partir da projeção de custos e receitas de uma safra, o produtor pode pensar em aquisições futuras. “Posso comprar trator ou não? Não vou comprar só porque é bonito”, lembra Cogo. “O produtor tem que controlar a vírgula do seu custo”, alerta.

Para ele, as questões de produção em nível de lavoura estão muito parecidas entre Brasil, Argentina e EUA (os maiores produtores de soja).

E as tendências indicam para o acirramento da concorrência internacional também nos mercados de commodities agrícolas. O que poderá diferenciar a competitividade brasileira é o aspecto gerencial. “O governo e o produtor precisam repensar suas políticas de longo prazo”, analisa. Ele lembra que as terras chegaram a se valorizar 55% num ano, e o “produtor foi aloprado às compras”. Um belo exemplo da falta de planejamento de quem não sabe quais são seus gastos presentes e futuros. “O produtor deve ser mais leitor, estar por dentro. Ou vai incorrer aos mesmos erros. Não pode ser só por intuição”, afirma Cogo. “Toda crise leva a um aprendizado. Alguns aprenderam, outros não”.

Minimize os riscos — Indústria a céu aberto. Essa é uma das definições mais re-

correntes dada à agricultura, visto que a atividade desenvolve-se sob os humores do clima. Mas a chuva em excesso ou de menos e todos os demais eventos cli-

máticos que exercem influência sobre o comportamento da lavoura há muito ganharam a companhia de outro instável elemento também com vida própria e que igualmente provoca calafrios em quem gera o produto ou o compra: o mercado. Preços internacionais, relação procura/oferta e câmbio “decidem” o valor que o produtor receberá pelo que guarda no silo. Portanto, ele está nas mãos dessas circunstâncias de impossível controle?

Nem sempre. É possível, por meio de diversos mecanismos, minimizar os riscos que o mercado agrícola oferece. Esta conduta pode ser denominada de “gestão eficiente de risco”. Segundo Fábio Turquino Barros, analista de mercado da AgraFNP,



O sucesso se cultiva com experiência.

PULVERIZADORES E ATOMIZADORES

K.O. Máquinas Agrícolas Ltda.
Av. Major Hilário Trivesses Pinheiro, 2300
Jaboticabal-SP • CEP 14871-700 • Cx. Postal: 181
Fone: (16) 3209-1625 • Fax: (16) 3209-1623
E-mail: ko@komquinas.com.br
www.komquinas.com.br

uma dessas ferramentas é o mercado futuro. “Nele, o produtor transfere o risco para o especulador, uma peça-chave neste mercado”, esclarece. O mecanismo, chamado “hedge”, possibilita que o produtor administre melhor os preços de comercialização da safra, após calcular seus custos de produção. Além dos mercados futuros, o produtor pode se proteger travando seus custos com o preço de venda da produção, o que evita variações de cotações e oscilações cambiais.

Em safras recentes, na época de pré-plantio, o produtor adquiriu os insumos com o câmbio desfavorável em relação à época em que comercializou a colheita. Este descompasso real/dólar entre os dois momentos colaborou muito para o endividamento dos produtores estimado em R\$ 20 bilhões empurrado para os próximos anos. Mas quem travou seu preço nas duas pontas (plantio e comercialização) não perdeu. “O produtor tem que estar preparado para fazer isso, com seus custos muito bem calculados”, sugere Barros. O consultor comenta que as grandes *tradings* que atuam no Centro-Oeste em parceria com os produtores já começaram a incluir no pacote esse mecanismo.

“O futuro é esse. O Banco do Brasil já começou a exigir que um certo percentual tenha sido travado numa das pontas para liberar o financiamento”, revela o consultor. Barros considera o ideal a comercialização da seguinte forma: 33% no mercado antecipado a termo, 33% na colheita e 33% da venda no período de entressafra. “A atividade tem capacidade de recuperação muito grande. Os produtores ganham muito dinheiro e voltam a correr risco”, adverte. Ele cita como bom exemplo produtores de

Fábio Turquino Barros, da AgraFNP: o produtor precisa pensar mais seriamente na venda no mercado futuro

algodão, que já comercializaram a safra de 2010. Assim, conseguem se programar, inclusive para comprar máquinas.

Buscar ajuda profissional? — Lançar mão do mercado futuro para driblar as ciladas parece complexo? Nem tanto. Mas também não é nada simples. Fábio Silveira, sócio da RC Consultores, entende que certos níveis de gestão cabem mesmo apenas a profissionais mais instruídos e capacitados para a demanda. “O produtor vai ter que buscar profissional. Não dá para fazer tudo”, lembra. Afinal, o agricultor já tem como preocupação a lida diária da propriedade, desde a escolha da cultivar mais apropriada até o controle de doenças, entre todas as muitas mais preocupações que a atividade agrícola impõe.

Silveira reconhece, no entanto, que produtores pequenos e médios teriam sérias dificuldades em buscar ajuda profissional. Mas a solução é simples: associação ou parcerias. “O pequeno vai desaparecer? Não

necessariamente, desde que tenha política de escala. Isso permite que os grandes se sobressaiam em momentos de crise”. Em conjunto, é perfeitamente possível barganhar preços na compra de insumos, além de contratar assessorias agrônômica e gerencial. Afinal, os concorrentes são muitos, são eficientes e de todo o mundo. “No passado não havia tanta concorrência. Não adianta teimar com isso que vai se arrebentar. O mundo está globalizado”, alerta. Silveira prevê que o cenário mundial futuro é positivo para a demanda de commodities, assim como para seus preços. “Mas a expansão da oferta também vai subir”, contrapõe.

Otimização — Naturalmente, melhorar os processos administrativos é fundamental na atividade agrícola. E está aí uma das principais lições da crise recente. Mas, apesar do produtor brasileiro ter fama de ser um dos mais eficientes do mundo quando o assunto é lavoura, é claro também que ele pode ainda muito mais no que se refere à eficiência de exploração do potencial do solo e da propriedade. Em outras palavras, produzir mais e melhor. Ou “otimizar” a produção, para usar um termo em voga. Desde o uso racional de insumos até a diluição de custos pela diversificação de culturas na propriedade. “Uma das lições da crise foi buscar a eficiência produtiva como a administrativa”, destaca Joel Hilleshein, agrônomo e pesquisador em adubos e nutrição da Fundação MT.

O insumo fertilizante, cujo preço sobre influências além-fronteiras (como pela cotação do barril do petróleo), pode comprometer seriamente a rentabilidade do produtor.

Joel Hilleshein, da Fundação MT: “Uso racional de fertilizantes passou a ser uma prática mais comum com a crise”



Divulgação



Divulgação



MUITA ATENÇÃO AO DIESEL. OU ELE QUEIMA SEU LUCRO

Até pouco tempo atrás o diesel não passava de um insumo de menor expressão contábil na agricultura. Fertilizantes e defensivos eram os componentes mais pesados. Mas por várias razões que não cabem abordagens aqui, o diesel virou uma dor de cabeça toda vez que a chave da ignição é virada. E pode queimar a rentabilidade do empreendimento. “Qualquer medida para racionalizar o uso de combustível tem impacto direto”. A frase do produtor mato-grossense Rogério Salles resume com objetividade como deve ser a relação com o combustível: qualquer economia, por mais insignificante que possa parecer, vai interferir decisivamente nos números ao final da safra.

Salles, que também integra a diretoria da Associação dos Produtores de Soja do MT (Aprosoja), lembra que a soja e o combustível subiram lado a lado lá atrás com a desvalorização do real perante o dólar. Mas o real se valorizou, a cotação da soja naturalmente caiu junto, entretanto o preço do diesel não. Para piorar, quem produz no Centro-Oeste é dependente de frete rodoviário, já que o escoamento da safra se dá quase que exclusivamente por estradas. Então, resta ao produtor reduzir o uso de diesel do lado de dentro da porteira. “Os produtores já cortaram no osso”, relata Salles.

Por isso, atenção às dicas dele para aliviar a pressão sobre o tanque. É aconselhável definir talhões para o trabalho da colheitadeira para que a

máquina faça o mínimo possível de manobras. Ao juntar três talhões de 1.000 metros de comprimento cada para um de 3 mil metros, serão evitadas seis manobras da colheitadeira. “Aqui a topografia permite isso”, explica. E o ideal é que a colheitadeira não faça o deslocamento até o caminhão para descarregar a carga, mas sim uma estrutura menor, como uma caçamba tracionada por trator. Outra medida sutil mas no final relevante é evitar deslocamento após deslocamento da picate da fazenda à cidade. Pode-se, para isso, esperar pelo acúmulo de compras. “Cada acelerada e vai uma saca de soja...”

Salles observa que outras ações na propriedade também têm sido adotadas pelos produtores. “É preciso cortar o que não produz soja”, argumenta. “Tem que saber quantas sacas de soja custa até o cafezinho”. No caso da mão-de-obra fixa, ele revela que “o pessoal tem enxugado ao extremo”. Algo como 30 a 40% dos empregados. Porém, reconhece que muitos têm enfrentado redução de qualidade do trabalho na fazenda. Salles, que planta 6.800 hectares de soja e 300 de milho, revela que aprendeu muito sobre redução de custo porque também produz suínos, uma atividade que exige o máximo rigor no que se refere a controle de gastos. “Um grama de ração desperdiçado por dia e se vai o lucro”, afirma. “A suinocultura é uma boa escola para aprender a controlar custos”.



Portanto, olho nele. Ou mais precisamente na possibilidade do seu uso sem necessidade. Segundo orientação da Fundação MT, a aplicação de adubos deve ser feita sempre de acordo a cada situação e produtor. “Em níveis altos de fertilidade colocar apenas o que a planta (anterior) retirou”, sintetiza Hilleshein. “O uso racional de fertilizantes passou a ser uma prática mais comum com a crise”, reconhece. Para saber qual é o volume necessário de utilização, é necessário considerar dois pontos: histórico da área (produtividade, análise de solo e adubação e correção anteriores) e conhecimento do desenvolvimento da cultura.

Área menor, área melhor — Reduzir a área de cultivo para dedicar-se melhor a que for cultivada também é outra estratégia que tem atraído adeptos no Centro-Oeste. No caso do cerrado, explica Hilleshein, estão sendo deixadas de lado talhões de maior risco à produtividade (solos arenosos, que armazenam menos umidade e, portanto, estão mais à mercê de condições climáticas) e talhões novos, que exigem adubação mais pesada. Hilleshein lembra que a agricultura é um negócio de risco, mas que esse deve ser mitigado ao máximo. “Com soja a R\$ 50 à saca o produtor não olhava muito as questões técnicas”, recorda.

Outros dos princípios agrônômicos básicos que o produtor voltou a pensar após a cotação da soja ficar bem distante dos R\$ 50 é a rotação de culturas e a diversificação. “O produtor tem que estar consciente que tem que trabalhar o sistema de

Rogério Salles:
“Tem que saber
quantas sacas custa
até o cafezinho”





Rogério Souza Silva:
agricultura de precisão
melhora o trabalho e “se
paga” rapidamente

espuma para demarcar áreas pulverizadas, o que limitava a aplicação apenas ao dia. Além de ganhar tempo, Souza Silva não precisou investir em um novo pulverizador ao aproveitar melhor a sua mão-de-obra.

E ainda há ganhos de produtividade, já que o trabalho é melhor executado. “O operador trabalha com menos estresse e também aplica à noite. Um pulverizador faz o serviço de dois, com melhor qualidade de serviços”, justifica, satisfeito. Souza Silva já planeja na segunda etapa do sistema, a que permite fazer mapas de produtividade, e assim adubar con-

forme as necessidades dos talhões. O produtor menciona que produz arroz numa região próxima ao Uruguai, que gera o cereal a um custo bem inferior ao gaúcho. Portanto, precisa ser obsessivo pela rentabilidade. “Eu vivo da agricultura. E tenho que continuar vivo no negócio”.

Comprar o que se pode pagar — Quando comprar uma máquina? E qual é o desembolso possível de ser feito sem comprometer as finanças da propriedade? Bem, sem projeção de ganhos futuros, fica impossível ao produtor saber se as parcelas semestrais da aquisição poderão ser salgadas em dia. E, sabe-se, produtor desespera-se quando as contas não são pagas

produção, não só a cultura, ou a monocultura”, aponta o agrônomo. Hilleshein comenta que está se intensificando em algumas regiões do Mato Grosso o modelo em que é semeada a soja precoce, no período de início das chuvas (final de setembro, início de outubro), e na sequência o plantio de milho ou algodão na safrinha. A soja precoce constitui-se numa plantação mais barata em razão da menor incidência de doenças e pragas. A dupla safra diminui o custo físico da propriedade visto que é diluído entre ambas. Mais do que rotação, outra alternativa interessante em adoção cada vez mais recorrente no Mato Grosso é a integração lavoura-pecuária, revela Hilleshein.

Precisão como objetivo — A melhoria constante dos processos produtivos, um caminho sem volta e também sem limites na atividade, é a principal proposta da Agricultura de Precisão. E uma das apostas de Rogério Souza Silva, produtor de arroz em Camaquã/RS, para manter-se competitivo. Ele investiu R\$ 40 mil num aparelho que vai racionalizar a aplicação de herbicida em seus 550 hectares. Mais do que isso, vai baratear todo o processo, e o investimento terá “se pago” em menos de dois anos. O sistema com piloto automático adaptado ao conjunto trator-pulverizador impede que o herbicida seja aplicado duas vezes no mesmo local ou que alguns espaços não recebam a pulverização. Isso se chama eficiência. Mas é muito mais do que isso.

Desta forma, há facilitação do trabalho, visto que foi abandonado o uso de

**Semeadeiras - Adubadeiras
com agitadores horizontais e melhor
uniformidade de lançamento. Compare!**

Sembra-1300 **Sembra-3500**

Incomagri
Inovando Sempre

Rodovia SP 147 - Km 42 - Itapira - SP
Fone: 19 38439900
e-mail: vendas@incomagri.com.br
site: www.incomagri.com.br

Monitor de plantadeira Auteq
Controle e eficiência em sua lavoura

Quem tem o MPA1200 da Auteq no campo tem muito mais controle e eficiência no plantio. Além disso, tem a seu lado a ferramenta mais robusta do mercado. Os produtos desenvolvidos pela Auteq são pura tecnologia e foram projetados para oferecer a você soluções confiáveis e de baixo custo.

Não deixe suas sementes sem controle. Leve já para o campo o monitor de plantadeira MPA1200 da Auteq.

**Monitor de plantadeira
MPA1200**

Consulte o agente autorizado
Auteq em sua região ou ligue
agora para (11) 3815.1888

Auteq **www.auteq.com.br**

DIVERSIFICAR É SOMAR

Monocultura faz um mal terrível para o solo. E para o bolso, muito mais. O gaúcho de Cruz Alta Sérgio Stefanelo (foto), agrônomo há 22 anos radicado no Mato Grosso, deuse conta desta realidade tempos atrás, e passou a “colocar os ovos em várias cestas”, segundo definição dele. Hoje, em suas terras em Campo Novo do Parecis, além de soja, a cultura carro-chefe, na safra planta girassol e milho de pipoca, sorgo e milheto (para o gado) na safrinha. “Difícilmente todos os produtos estarão ruins ao mesmo tempo. E o que prejudicou uma cultura pode beneficiar a outra”, justifica, referindo-se a condições pluviométricas que podem ser desfavoráveis a um cultivo mas beneficiar outro.

Porém, é no aspecto econômico a principal razão de ser do múltiplo cultivo. “A diversificação faz com que eu tenha trabalho e renda o ano todo na fazenda”, explica Stefanelo, que aproveita melhor a estrutura da fazenda, de mão-de-obra a maquinário. O produtor esclarece que a soja, plantada em 8 mil hectares, continua como a sua principal cultura – assim como os demais produtores da região. “É o nosso ganha-pão”, explica. Afinal, há facilidades para se obter crédito (oficial e de

tradings) para a oleaginosa, além de ser uma cultura de alta liquidez. “Não tem como fugir dela”. Mas reconhece que produtores que não conseguem plantar sem o crédito do mercado estão endividados, assim como ele, admite.

Portanto, são os cultivos paralelos que podem salvar a lavoura. Stefanelo planta 1.800 hectares de girassol, 1.700 de milho de pipoca, 2 mil de sorgo e 500 de amendoim. O girassol é absorvido pela indústria de alimentos de pássaros, o amendoim é comprado pela Yoki Alimentos e o milho de pipoca é vendido carga a carga. Fácil, não é verdade? Nada disso. Stefanelo é incisivo numa posição: “Se você for desenvolver uma cultura, tem que buscar mercado”. Mais do que isso, especialize-se na nova cultura. Mas aprenda muito mesmo antes de aventurar-se em terras – no caso, cultivos – desconhecidas. Leia e busque informações da pesquisa. “Tem que ir se especializando em cada cultura. Aprender a plantar, a cuidar, a comercializar. E saber que tipo de produto o comprador quer”, ensina.

Stefanelo sabe o que está falando. Ele apostou na diversificação 12, 13 anos atrás, e já experimentou péssimas “colheitas”. No caso da mamona, não

encontrou tecnologia adequada para gerar produtividades altas. Já o painço deu shows de produtividade na região, mas a logística derrubou a sua competitividade nos mercados do centro do País. “Cada ano planejo conforme a época de colheita de soja e em função do mercado”, revela como define o que vai plantar. “Se o mercado está entupido de pipoca, por que vou plantar pipoca?”, questiona.

Segundo o produtor, todas as alternativas são boas quando se pensa em diversificação, mas desde que se aprenda a cultivá-las e, sobretudo, que se garanta a comercialização. Como especializou-se em culturas alternativas, o milho, principal opção de safrinha adotada na região, tornou-se uma cultura desinteressante para ele. Stefanelo conta que outros produtores do município também adotaram a tática da diversificação. “A cidade passa a ter renda o ano inteiro”, observa. Ótimo, visto que Stefanelo também é prefeito de Campo Novo do Parecis. E é a saída para a região, no meio norte mato-grossense. O prefeito conta que apenas 15 anos atrás havia o triplo de produtores, que cultivavam metade da área atual. Ou seja, quem não se aprimorou acabou evaporando da atividade.



em dia. Sem contar que ele pode perder o crédito na praça. Porém, uma pesquisa do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/USP), com produtores do setor hortifrutícola, apontou que apenas 50% a 60% dos produtores exercem algum controle de desembolso. Ou seja, sabem onde gastam o dinheiro. O pesquisador Lucílio Alves, do Cepea, considera que esta também é a realidade dos produtores do setor agrícola de forma geral.

No entanto, revela Alves, estes, que são um pouco mais organizados, não computam, por exemplo, a depreciação do maquinário. A cada safra precisariam calcular como custo a depreciação das máquinas. Em outras palavras, deveriam reservar parte da receita para a futura substituição do trator, da colheitadeira ou da plantadeira. Em resumo, poucos, mas muito poucos, preocupam-se com os custos fixos. Ou mesmo sabem que eles existem



Cristiano Sant'Anna/Indicefoto.com

e que são mortais no longo prazo para o sucesso do empreendimento. “O produtor fica com a falsa ilusão de estar com lucro. Como consequência, no médio e longo prazo acaba descapitalizado”, descreve Alves. E, sabe-se, parte considerável do atual endividamento do produtor tem por causa aquisições de máquinas sem critérios.

Ele dá o exemplo real do Oeste do Paraná. Um produtor que cultivava 300 hectares com soja e milho no verão e trigo no inverno, além de pecuária, precisaria de R\$ 850 mil para adquirir os equipamentos e montar a infraestrutura necessária para

colocar a fazenda em operação – a preços de 2006. Nota-se: apenas os investimentos fixos; não entra o custeio da safra. Considerando a vida útil de cada máquina, equipamento e infraestrutura, e uma taxa de juro real de 10% ao ano, o produtor precisaria guar-

dar R\$ 545 por hectare por ano somente para recuperar o montante investido.

Apenas um trator de 105cv ao custo inicial de R\$ 105 mil exige a poupança de R\$ 72/ano/ha, visto a vida útil da máquina de sete anos. São R\$ 72 x 300 hectares x 7 anos (mais os 10% de juros). Em geral, o produtor considera que o trator já pago não implica em custo e, desta forma, não calcula o valor que precisa “guardar” para comprar outro trator no final da vida útil. Nos últimos anos, o que se está observando para a maioria das culturas agrícolas é que quando o produtor consegue pagar todas as despesas de custos variáveis, o que sobra não é suficiente para recuperar o custo dos investimentos. ■

CAMELBACK CVBR. FORTE COMO A SUA PAIXÃO PELO CAMPO.

Se você precisa de uma solução econômica e de qualidade para os pneus de seus tratores e implementos agrícolas, conte com o Camelback CVBR da Vipal, um produto indispensável para a reforma dos pneus. Compostos adequados para cada aplicação proporcionam flexibilidade e resistência para seus pneus. Isto significa melhor desempenho e maior produção no campo.

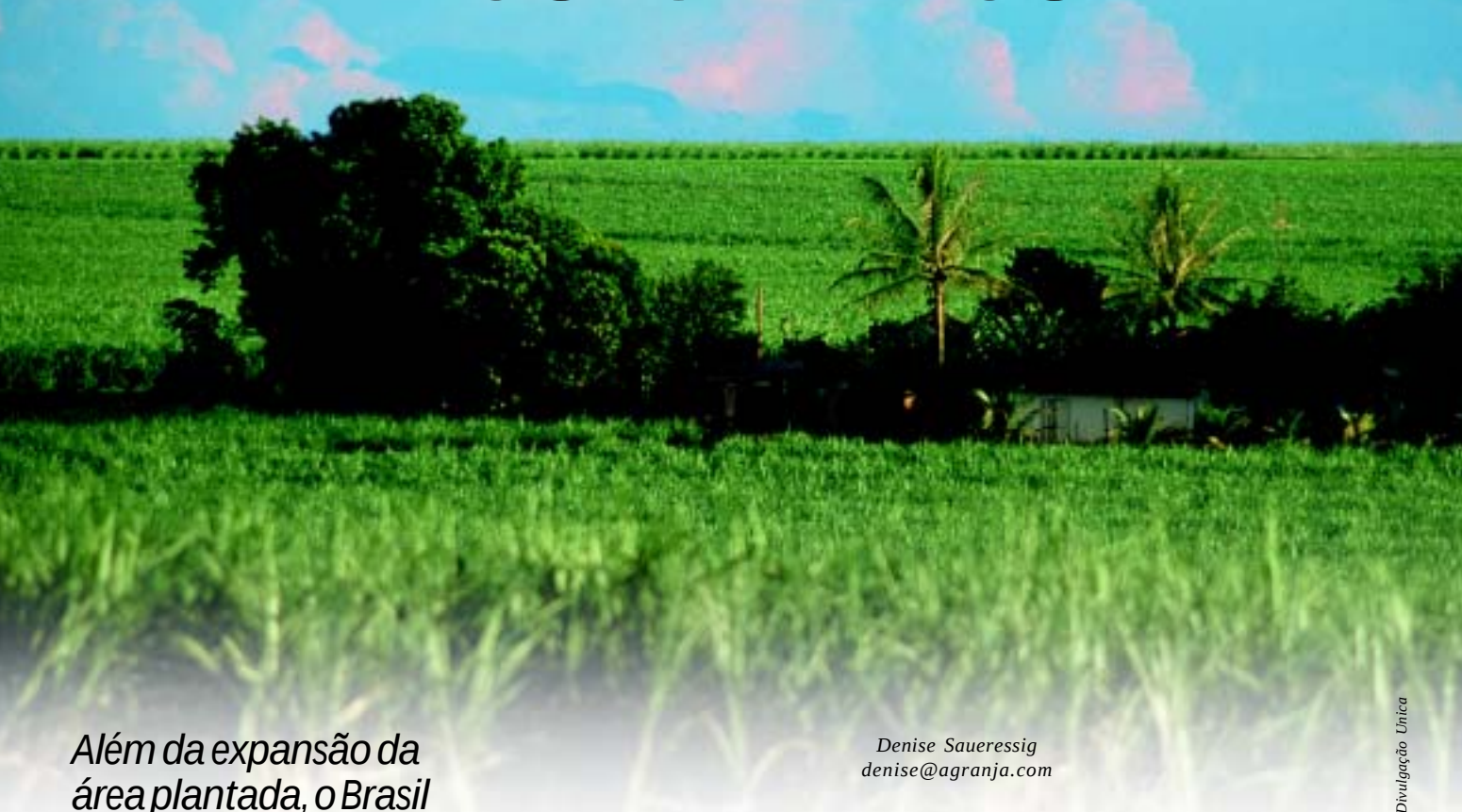
Vipal. Sempre à frente em reforma de pneus.



Reformar pneus preserva a natureza. Esse é o negócio da Vipal.

VIPAL
RENOVANDO A QUALIDADE DO SEU PNEU

MUDANÇA NA PAISAGEM DOS CAMPOS



Além da expansão da área plantada, o Brasil observa a substituição de lavouras e de pastagens pelos canaviais. E em torno desse processo, uma polêmica deve persistir nas próximas safras: o País tem área suficiente para abrigar todas as culturas sem maiores problemas ou os produtores estão se arriscando demais investindo na cana?

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Os impactos da expansão da cana-de-açúcar no Brasil iniciam bem antes das cifras bilionárias dos investimentos ou das exportações de açúcar e álcool. A intensa movimentação econômica da atividade nos últimos anos vem provocando mudanças no mapa da produção agropecuária em alguns municípios. De forma mais ou menos significativa, de acordo com a região, os canaviais vêm ocupando áreas que anteriormente abrigavam lavouras de grãos ou rebanhos de gado.

A migração dentro da atividade rural é considerada natural quando o produtor faz as contas e percebe que determinada cultura não está dando o retorno financeiro esperado. “A cana vem apresentando uma rentabilidade maior, principalmente em regiões onde o valor

da terra é muito alto”, constata José Ricardo Severo, assessor técnico da Comissão Nacional da Cana-de-Açúcar da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Na opinião dele, o processo atual é muito semelhante aos ocorridos com a soja e o café, décadas atrás. “São ciclos econômicos”, resume o dirigente.

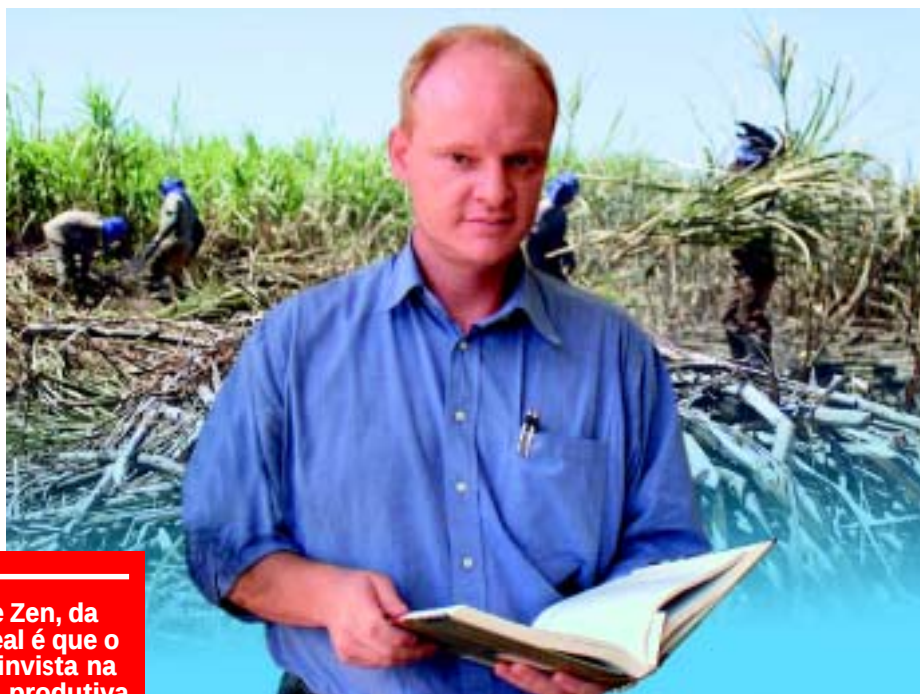
Consulta realizada pelo Projeto Conhecer, desenvolvido pela CNA, concluiu que do total dos produtores que projetavam expandir a área plantada com cana na safra passada, 54% iriam ampliar o cultivo sobre áreas de pastagens. Outros 27% disseram que promoveriam a expansão sobre áreas de grãos. Severo não considera o cenário alarmante, já que o Brasil tem em torno de 220 milhões de hectares de pastagens, dos

quais 40% são propícios para a cana. Hoje, o País tem cerca de 6 milhões de hectares plantados com cana e 47 milhões de hectares cultivados com grãos. “O Brasil tem muita terra e a produção de alimentos não vai competir com a produção de energia”, considera o assessor da CNA.

Severo lembra que, nos próximos 10 anos, o incremento da área plantada com a cultura é estimado em 50%. “E a maior parte dessa expansão deve ocorrer sobre regiões de pastagens e pastos degradados. Normalmente, o foco da cana é a área que sustenta menos de uma unidade animal por hectare”, esclarece. Como a rentabilidade da pecuária no momento é inferior comparada com a da cana-de-açúcar, a tendência é que as áreas mantidas com a criação de gado sejam transformadas em sistemas mais intensivos de produção. Segundo levantamento da Scot Consultoria, a área ocupada com pastagens em São Paulo – Estado que mais produz cana no País – era de 8,78 milhões de hectares em 2006, número 10,81% inferior ao total de 2005.

O professor Sérgio De Zen, da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz da Universidade de São Paulo (Esalq/USP), questiona a racionalidade

Sérgio De Zen, da Esalq: o ideal é que o agricultor invista na diversidade produtiva



Divulgação Cepea/Sifareg

com que o processo ocorre. “O movimento é preocupante na medida em que é preciso modificar toda a estrutura da empresa rural. O ideal é que o produtor aposte na diversidade e que as atividades escolhidas não tenham o mesmo comportamento de preços”, destaca. O especialista conclui que até agora, não foram percebidos problemas sérios com a freqüente migração de agricultores para a cana. A longo prazo, no entanto,

impactos mais importantes podem aparecer. “Quando falamos sobre isso, lembramos da grande expansão da soja sobre as pastagens no período 2003/2004. Em seguida, houve frustração com a cultura e os produtores acabaram voltando para a criação do gado”, recorda De Zen.

Em São Paulo, além das áreas de pastagens, a cana-de-açúcar encontra espaço sobre culturas como o milho, a soja, o café e a laranja. “No caso da

Cuidando da sua natureza e de suas máquinas.

Focalda
Conjunto móvel, para mistura, transporte e transferência de calda pronta de defensivos agrícolas.

Agribomba
Conjunto móvel, para combate a incêndios, controle de queimadas e aplicações multitaréfas.

Proib Press
Conjunto móvel, para abastecimento e lubrificação de máquinas que operam no campo.

Forjão Oficina
Conjunto móvel, para manutenção de máquinas que operam no campo ou na sede.

SOS Pneus
Conjunto móvel, para suprimento e manutenção/reposição de pneus para máquinas que operam no campo.



Soluções afinadas com nosso tempo.



(16) 3945.3622
www.gascom.com.br

O setor sucroalcooleiro no Brasil

R\$ 41 bilhões

de movimentação financeira

4 milhões

de empregos diretos e indiretos

72 mil

agricultores

344

unidades em operação

Estimativa safra de cana 2007/2008

Área cultivada	6,9 milhões de hectares
Oferta de cana	474 milhões de toneladas
Exportação de açúcar	21,6 milhões de toneladas
Exportação de álcool	3,9 bilhões de litros

Fonte: Sifaeq

Área de cana-de-açúcar (em mil ha)

	Safra 05/06	Safra 06/07	Var. %
Norte	18,6	21,9	17,40
Nordeste	1.077,4	1.132,5	5,10
Centro-Oeste	546,9	604,5	10,50
Sudeste	3.737,3	3.940,9	5,40
Sul	460,1	488,9	6,30
Brasil	5.840,3	6.188,6	6,00

Fonte: Conah

soja e do milho, a substituição acontece principalmente porque essas lavouras não têm a economia de escala observada em outros Estados”, analisa o professor da Esalq.

Onde a produção de grãos tem uma estrutura mais sólida, a cana-de-açúcar não chega com tanta força, completa o pesquisador Lucilio Alves, do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) da Esalq/USP. “Também acho que há alguma especulação em torno desse tema, afinal, são 22 milhões de hectares de soja contra 6 milhões de hectares de cana. Não acredito na possibilidade de haver a monocultura da cana, como ouvimos falar às vezes”, salienta.

Terras mais caras — A cana ajudou a encarecer o preço das terras em algumas regiões. Em São Paulo, levantamento do Instituto de Economia Agrícola (IEA) aponta que o valor mais do que dobrou nos últimos cinco anos. O preço médio do hectare subiu 113,6%, passando de R\$ 4.740,11 para R\$ 10.128,12. As maiores altas foram em municípios como Franca e Ribeirão Preto. Em Goiás também foram registradas altas, especialmente nas áreas destinadas ao arrendamento para cana e em um raio de até 50 quilômetros das usinas. Um hectare para cultivo da cana tem o aluguel avaliado entre 12 e 18 sacas de soja. Para o plantio de milho e soja, essa relação fica entre seis e oito sacas da oleaginosa, segundo estimativa da Federação da Agricultura de Goiás (Faeg).

A cana substitui pastagens em regiões como o Oeste de São Paulo, parte do Mato Grosso do Sul, Triângulo Mineiro e sul e sudeste de Goiás. Nessas mesmas localidades, também aparecem canaviais sobre plantações de grãos, porém, com menos frequência em relação às pastagens. Em São Paulo e no Mato Grosso do Sul, por exemplo, grande parte dos produtores que investem na cana trabalham em pequenas e médias propriedades, com baixos rendimentos. “São agricultores com uma perspectiva de arrendamento atrativo”, pontua Alves, do Cepea. Ele também considera a diversidade como ideal para o equilíbrio das contas do trabalhador rural. “O problema é que nem sempre isso é viável. Um produtor com 20 hectares, por exemplo, vai encontrar



Embrapa Agroenergia



Lucilio Alves, do Cepea: avanço da cana no País também dependerá da evolução dos preços do açúcar e do álcool

dificuldades. Por tudo isso, é fundamental analisar o mercado e ponderar na hora de trocar de atividade”, complementa.

A definição da área com cana no Brasil vai depender muito do que acontecer com os preços do açúcar e do álcool daqui para frente, avalia Alves. “Por outro lado, dependemos bastante de culturas como a soja e o milho, que têm muita liquidez e forte demanda externa”,

acrescenta. Ele ainda lembra que a cana tem um limitador natural, já que não se adapta a todas as condições produtivas do País.

Levantamento realizado entre o Núcleo de Assuntos Estratégicos da Presidência da República, Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) indica que o Brasil tem 79,4

milhões de hectares tecnicamente aptos para o avanço do plantio da cana-de-açúcar. A área compreende 346 municípios. A pesquisa mapeou 12 áreas sem impedimen-

tos ambientais ou legais para o cultivo e que estão localizadas principalmente, no noroeste e oeste de São Paulo, norte do Paraná, Triângulo Mineiro, leste do Mato Grosso e sul de Goiás.

No Mato Grosso do Sul, entre 50 e 60 usinas devem estar em funcionamento nos próximos dez anos. “A cana vem para agregar valor e diversificar nossa base produtiva. O agricultor que opta pela cultura toma uma decisão econômica”, deduz o presidente da Federação de Agricultura e Pecuária do Mato Grosso do Sul (Famasul), Ademar Silva Júnior.

Uma simulação feita pelo Departamento Técnico da entidade mostra que um produtor de cana com produtividade de 85 toneladas por hectare tem

TeeJet®

“Dicas para aumentar a lucratividade”

Tipo de ponta		Modo de ação e produtos pulverizados					Tamanho das gotas
		Pré-emergência	Herbicidas		Fungicidas		
			Contato	Sistêmico	Contato	Sistêmico	
XR TeeJet®	XRC TeeJet®	Bom	Bom	Muito bom	Bom	Muito bom	
Turbo TeeJet® (TT)		Bom	Muito bom	Excelente	Muito bom	Excelente	
Turbo TeeJet® Indução (TTI)		Excelente	---	Excelente	---	Excelente	
AI TeeJet®	AIC TeeJet®	Muito bom	Bom	Excelente	Bom	Excelente	
Turbo TwinJet® (TTJ60)		Bom	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	

Muito fina
 Fina
 Média
 Grossa
 Muito grossa
 Extremamente grossa

(A categoria do tamanho das gotas pode variar de acordo com a capacidade do bico, com o seu ângulo de pulverização e a pressão.)

Tornou-se

www.teejet.com

TeeJet South America - Avenida João Paulo Abias, nº 287 - CEP: 06711-250 - Cotia, São Paulo - Brasil - 11 4612-0049



Divulgação Famasul

Ademar Silva, da Famasul: setor sucroalcooleiro representa mais uma alternativa de renda para os produtores

faturamento bruto de R\$ 3.572,55 por hectare, com a tonelada cotada a R\$ 42,03 na esteira. Na lavoura de soja com rendimento de 50 sacas por hectare, o faturamento bruto é de R\$ 1.250 com a saca a um preço de R\$ 25. O mesmo estudo realizado pela federação indica que o faturamento bruto na atividade pecuária do Estado fica em R\$ 972 por cabeça de gado, considerando a produção de um boi por hectare ao preço de R\$ 54 à arroba.

Para Ademar Silva, o setor sucroalcooleiro representa mais uma alternativa de renda para os produtores locais e não uma forma de competição com outras culturas. “No máximo isso pode ocorrer em casos pontuais, em municípios onde há uma maior extensão de terras férteis, mas eu acredito em uma acomodação tranquila dos setores”, declara. O Mato Grosso do Sul cultivou no ano passado 152.747 hectares com cana e a produção passou de 12 milhões de toneladas. Para essa safra, a área é calculada em 206.411 hectares e a colheita, em 16,5 milhões de toneladas. A expectativa é de que a área plantada com a cultura chegue a 700 mil hectares até 2010. ■

POLÊMICA EM RIO VERDE

No município de Rio Verde, no sudoeste de Goiás, o avanço dos canaviais gerou mais do que discussões. Em novembro do ano passado, o prefeito do município, Paulo Roberto Cunha, sancionou uma lei que limita o cultivo da cana-de-açúcar a 10% da área agricultável do município. Um dos estímulos para a decisão foi um documento assinado por 47 entidades de diferentes segmentos que se manifestaram preocupadas com a forte expansão da cultura. “A intenção foi preservar a estrutura existente, já que o município cresceu a partir da agricultura com culturas tradicionais, como o milho, a soja e o arroz”, justifica o secretário de Agricultura e Meio Ambiente de Rio Verde, Paulo Martins. Uma das empresas beneficiadas pela medida da prefeitura deve ser a Perdigão. O complexo industrial da companhia, que gera em torno de 8 mil empregos na cidade, depende da soja e do milho para a produção de carnes de aves e suínos.

Segundo a lei instituída em Rio Verde, os projetos de plantio de cana no município devem ser apresentados às secretarias de Agricultura e de Indústria e Comércio, acompanhados de levantamento topográfico, planimétrico, mapa e memorial descritivo da área que se pretende cultivar. O município tem 500 mil hectares de área agricultável e isso significa que o plantio da cana pode ocupar até 50 mil hectares. “Vale lembrar que hoje são apenas 4 mil hectares cultivados com a cana”, observa o secretário Martins.

No contraponto à decisão de Rio Verde, o presidente executivo do Sindicato das Indústrias de Fabricação de Alcool em Goiás (Sifaeg), Igor Montenegro, ressalta que os canaviais não podem ser considerados cultura única. “Isso ocorre devido à falta de informação. A cada seis anos, fazemos rotatividade, plantamos soja”, frisa. Do ponto de vista legal, o dirigente comenta que não acredita que possa haver pro-

blemas com esse tipo de iniciativa local. Essas medidas, segundo ele, seriam anticonstitucionais. “A Constituição prevê liberdade sobre o uso da propriedade. Então a situação está pacífica”, afirma. Montenegro argumenta ainda que a atividade utiliza uma área pequena se comparada à usada pela plantação de oleaginosas. Goiás é o quarto maior produtor de álcool do País. De acordo com dados do Sifaeg, o setor sucroalcooleiro foi o que mais atraiu investimentos para o Estado em 2006, além de ter gerado 14 mil empregos diretos. Ainda segundo o sindicato, existem no Estado 16 usinas de álcool instaladas e outros 45 projetos de expansão ou instalação estão em andamento. A área plantada na safra 2006/2007 foi de 264.977 hectares e, no período 2007/2008 deve crescer 37,46%, alcançando 364.247 hectares.

A medida tomada em Rio Verde gerou debates em outros municípios goianos. Algumas prefeituras chegaram a pedir cópia do projeto de lei para análise. No Paraná, o Governo do Estado deve implantar um zoneamento para disciplinar a expansão do plantio da cana. O objetivo é que a cultura avance sobre áreas degradadas, sem invadir outros cultivos e regiões de preservação ambiental. A produção de cana no Paraná deve aumentar 34,4% nesta safra e a área plantada deverá ser 24,6% maior. A produção aponta para um volume de 45,57 milhões de toneladas em 539,2 mil hectares.

Em São Paulo, a área com cana chegou a 4,3 milhões de hectares na safra 2007/2008 e a expectativa, para os próximos quatro anos, é de que a área alcance 6 milhões de hectares, quase 30% das áreas agricultáveis. O secretário de Agricultura do Estado, João Sampaio, assinala que há espaço para o crescimento de diferentes culturas e defende a associação da cana a outras atividades, como a pecuária e a citricultura.



Divulgação Sifaeg

ANÚNCIO

NA ROTA DAS COMMODITIES

O sobe e desce entre as atividades agropecuárias também mexe com as cotações do mercado brasileiro de terras. No momento, cana-de-açúcar é o exemplo mais notório desta relação

Texto e fotos: Romualdo Venâncio



No ano passado, a área de pastagem do Estado de São Paulo somava 8,78 milhões de hectares, 10,81% a menos do que em 2005, quando os pastos estavam distribuídos em 9,85 milhões de hectares. Os dados apresentados pela Scot Consultoria têm uma justificativa muito simples: rentabilidade. Frente à valorização da cana-de-açúcar, por conta da crescente demanda nacional e internacional por álcool e etanol, a produção paulista de gado de corte começou a migrar para regiões onde os custos fossem menores. O preço da terra é um dos fatores determinantes na escolha de novas localizações. Este é um nítido exemplo de como as commodities influenciam as cotações das terras.

Onde quer que chegue o avanço dos canaviais, também há elevação nos preços das terras, consequência natural da lei de oferta e procura. No Triângulo Mineiro, um hectare saltou de R\$ 3,3 mil, em 2005, para R\$ 6,3 mil, atualmente, conforme levantamento da Scot. “Essa elevação deve-se à chegada da cana”, afirma o zootecnista e analista de mercado da empresa, Fabio Lucheta Isaac. Situação semelhante foi vista em 2004, por conta da ‘explosão’ da soja.

As disparadas nas cotações da oleaginosa também puxaram para cima o preço dos imóveis rurais. O efeito é o mesmo no sentido contrário. Nos anos seguintes, as quebras de safra depreciaram os preços da soja e o valor das terras. Diversas outras culturas de grãos também enfrentaram esta situação.

Indicadores atuais anunciam provável ciclo de alta para as terras brasileiras. É o que mostra o Relatório Bimestral de Análise do Mercado de Terras, produzido pelo Instituto FNP. “De 2004 para cá, houve queda de metade do preço de terras agricultáveis em diversas regiões. Essa fase estagnou, no ano passado, e começou a surgir uma leve recuperação. A previsão para este ano é de retomada”, informa a engenheira agrônoma e analista de mercado agrícola do IFNP, Jacqueline Dettmann Bierhals. Pelos dados do IFNP, a valorização das terras foi de 6,75%, entre o segundo bimestre de 2006 e os dois primeiros meses de 2007. Em janeiro e fevereiro deste ano, a média nacional de

Lucheta, da Scot: Cana fez hectare saltar de R\$ 3,3 mil para R\$ 6,3 mil no Triângulo Mineiro

preço por hectare foi de R\$ 3,27 mil.

Essas alterações trarão maior liquidez para as transações no mercado de terras. “A quantidade de negócios ainda é baixa, mas está retornando ao normal”, acrescenta Jacqueline. Outro motivo de elevação das cotações é a menor pressão da oferta de imóveis. Em vários segmentos da agropecuária, os produtores colocaram parte de suas terras à venda para equilibrar o balanço econômico das fazendas. Agora, este grupo é cada vez menor, seja pelos sinais positivos em relação aos preços das terras ou até mesmo pela retomada nas diversas atividades. “A recuperação em culturas de grãos limitou a entrada da cana em certas áreas”, diz a agrônoma.

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



A Pagé, uma das maiores empresas de armazenagem de produtos granelizados do Brasil, agora também no setor de agroenergia, é importante parceira na cadeia produtiva do biodiesel.

Tecnologia a serviço da agroindústria



NA HORA DO PREÇO, LOGÍSTICA E INDÚSTRIA TAMBÉM CONTAM

O impacto da cana-de-açúcar sobre os preços das terras também acontece pela expansão de outras culturas, como a fruticultura na região do Rio São Francisco, no Nordeste, e o café conilon, no Espírito Santo. Jacqueline Bierhals, do IFNP, revela haver uma boa resposta do reflorestamento. “Onde entraram as grandes indústrias de celulose, todas as terras ao redor foram valorizadas”. Além da influência sobre os preços, essas companhias também propiciam uma relação comercial mais atrativa aos fazendeiros. Trabalhando em sistema de integração, oferecem toda assistência técnica para o plantio e garantem a compra da produção. “Quem perde espaço, primeiro, é a pecuária, pois, além de necessitar de muito mais área para formação de pastagens, ainda não desfruta dessa sinergia das integrações.”

Ao mesmo tempo em que valorizam as terras onde se instalam, essas indústrias, independente do segmento, só vão para áreas que lhes sejam favoráveis. Aí entram diversos outros fatores que definem a formação de preço das terras. A qualidade do solo é primordial, pois tem relação direta com a produtividade. As condições de mecanização do terreno também ocupam posição privilegiada nesta lista. Áreas planas, que facilitem a entrada e o trabalho de máquinas são mais atrativas. Assim como aquelas que dispõem de boas fontes de água — quanto mais, melhor.

Quando as negociações de terras entram na avaliação de economia de tempo, redução de custo e maior rentabilidade, a questão de logística tem extrema relevância. “Fazendas ao redor das usinas de álcool e açúcar podem valer 30% a mais do que propriedades um pouco mais distantes”, informa Isaac. O fato de São Paulo ser importante pólo industrial e dispor de uma malha rodoviária privilegiada é uma das explicações para que as terras no Estado alcancem faixas de preço mais elevadas.

Nesta conta, entram até os índices de desenvolvimento de cada localidade. Por conta destas características, os valores das terras variam muito em qualquer região do País, mesmo em curtas distâncias. Daí a necessidade de um minucioso estudo de viabilidade de negócio, seja para quem vai vender ou comprar fazendas. Confirma, na tabela 2, o levantamento de preços de terras por Estado, no primeiro bimestre de 2007, feito pelo IFNP. Vale ressaltar que estes dados são apenas indicativos que servem de orientação.



Jaqueline da IFNP: previsão é de retomada dos preços de terras neste ano

Mudanças estratégicas — Os números que aparecem no início deste texto têm gerado muita preocupação, pois leva muitas pessoas a acreditarem que a cana dominará as terras brasileiras. É fundamental que qualquer análise mercadológica também considere dados do ponto de vista nacional. O mesmo balanço da Scot Consultoria aponta que, apesar dos números referentes a São Paulo, os hectares cobertos com pastagem, no Brasil, quase não sofreram alteração. E a mudança ocorrida foi para cima: em 2006, a área total de pastagem, no País, foi de 176,45 milhões de hectares, superando em apenas 0,1% os 176,27 milhões de hectares de 2005.

Estas estatísticas confirmam a distribuição do rebanho de boi gordo pelas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste. Os Estados onde houve maior aumento da área de pastagem, de 2005 para 2006, foram Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Pará, Paraná, Rio Grande do Sul, Rondônia e Tocantins, conforme levantamento da Scot (tabela 1).

Espaço não falta — O próprio ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes, entende que há espaço suficiente para o crescimento do plantio da cana-de-açúcar: “O Brasil tem condições de aumentar a produção de etanol respeitando todas as condições socioeconômicas e ambientais”. Durante audiência na Comissão de Agricultura e Reforma Agrária, no Senado Federal, Stephanes ainda explicou que o País utiliza cerca de 50 milhões de hectares para produzir grãos e apenas 10% desta área destinam-se ao plantio de cana. “Existem, ainda, mais de 150 milhões de hectares de pastagens, 50 milhões dos quais considerados áreas degradadas que podem ser usados, em parte, para o cultivo da cana”.

Afastar indícios de desespero é tão importante quanto estar atento aos sinais mostrados pelo mercado. “Se o seu vizinho já está com cana, mude de atividade. Não vá pagar para ser pecuarista. Não adianta reagir contra algo muito bom, que é a valori-



TABELA 1 – VARIAÇÃO NA ÁREA DE PASTAGEM, EM MILHÕES DE HECTARES

Localidade	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Variação total (%)	Variação 05-06 (%)
BRASIL	179,20	176,75	174,29	172,70	176,27	176,45	- 1,45	0,10
BA	14,49	14,50	14,51	14,47	14,52	14,31	- 1,21	- 1,44
GO	19,40	19,12	18,83	18,78	18,85	19,05	- 1,80	1,06
MT	21,45	20,70	19,95	20,06	20,24	21,50	0,24	6,22
MS	21,81	21,54	21,27	21,09	21,47	21,52	- 1,32	0,23
MG	25,35	25,18	25,01	23,79	24,50	24,37	- 3,87	- 0,53
PA	7,46	7,49	7,52	8,00	8,11	8,39	12,41	3,45
PR	6,68	6,11	5,54	5,36	5,52	5,56	- 16,71	0,72
RS	11,68	11,35	11,01	10,58	11,07	11,26	- 3,62	1,71
RO	4,42	4,45	4,48	4,53	4,59	4,72	6,81	2,83
SP	10,11	9,99	9,88	9,61	9,85	8,78	- 13,11	- 10,86
TO	11,08	11,05	11,03	10,98	11,24	11,39	2,78	1,33

Fonte: Scot Consultoria

zação do imóvel.” A declaração é do pecuarista Pedro de Camargo Neto, diretor de economia rural e relações internacionais da Sociedade Rural Brasileira (SRB), presidente da Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (Abipecs). Esta é a visão do dirigente em relação ao avanço dos canaviais sobre áreas de pastagens, deixando claro que vê com naturalidade este processo e que o produtor deve se adequar.

Camargo fez os comentários durante o seminário “Perspectivas para o Agribusiness em 2007 e 2008, realizado em parceria pela Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) e pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), em São Paulo, em abril. Também participou do evento o coordenador da divisão agropecuária da Scot, Fabiano Tito Rosa, que compartilha a opinião. “O avanço da agricultura não é uma ameaça, é uma oportunidade. E os produtores têm de aproveitar as janelas de mercado”, afirma. Para Fabio Isaac, da Scot Consultoria, todo este movimento acaba sendo um incentivo à evolução da atividade, pois aumenta a exigência quanto a gestão e tecnificação. “A pecuária é viável, mas tem de se adaptar”, completa o analista.

E o que têm feito empresas como a Agropecuária Jacarezinho Ltda, de Valparaíso/SP, e Fazenda Paredão, de Oriente/SP, produtoras de gado de corte. Diante da sinalização de mudanças na produção agropecuária paulista, ambas investiram em novas unidades no oeste baiano, região caracterizada por terras

TABELA 2 – PREÇO DAS TERRAS BRASILEIRAS POR UNIDADE DA FEDERAÇÃO (R\$/HA)

Localidade	Média	Maior	Menor
Acre	418	1.291	30
Alagoas	1.765	4.720	268
Amapá	148	402	19
Amazonas	223	886	30
Bahia	1.942	9.013	82
Ceará	1.077	10.994	38
Espírito Santo	3.942	12.348	600
Goiás e DF	2.748	6.586	563
Maranhão	674	2.863	70
Mato Grosso	1.837	6.855	145
Mato Grosso do Sul	2.910	7.286	105
Minas Gerais	3.625	13.522	69
Pará	702	3.102	63
Paraíba	1.008	3.988	129
Paraná	6.517	17.109	331
Pernambuco	2.625	13.178	33
Piauí	493	1.797	49
Rio de Janeiro	2.936	7.832	484
Rio Grande do Norte	1.020	5.699	48
Rio Grande do Sul	5.090	14.204	2.088
Rondônia	2.343	5.908	171
Roraima	594	1.148	94
Santa Catarina	6.177	26.146	1.268
São Paulo	10.444	22.435	1.270
Sergipe	2.568	10.927	256
Tocantins	1.307	3.642	140

Fonte: Instituto FNP – Cotação no bimestre de janeiro/fevereiro de 2007

férteis e mais baratas, disponibilidade de grãos a custos mais acessíveis, além de

estar próxima de centros consumidores e já contar com plantas frigoríficas. ■

BARATO E PRÁTICO É O SILO-BOLSA



Fernando Antônio Pereira da Silva, Pesquisador do Departamento de Fitotecnia da Universidade Federal de Viçosa/MG (UFV), responsável pela implantação do projeto do silo-bolsa, fapsilva@ufv.br

O sistema de armazenamento de grãos em silo-bolsa é uma alternativa viável e de baixo custo. O produtor precisa saber que o tempo de permanência do produto na bolsa está relacionado com o seu teor de umidade inicial e com a temperatura média mensal da sua região. Recentemente foram realizados testes pela Universidade Federal de Viçosa/MG (UFV) comprovando que os silos-bolsa podem ser utilizados em todas as regiões brasileiras. Mas as regiões ao sul do País apresentam condições mais favoráveis, visto as condições climáticas. Nesta região a temperatura é mais baixa comparada com o Centro-Oeste.

Sabemos que este tipo de armazenamento é emergencial e existem situa-

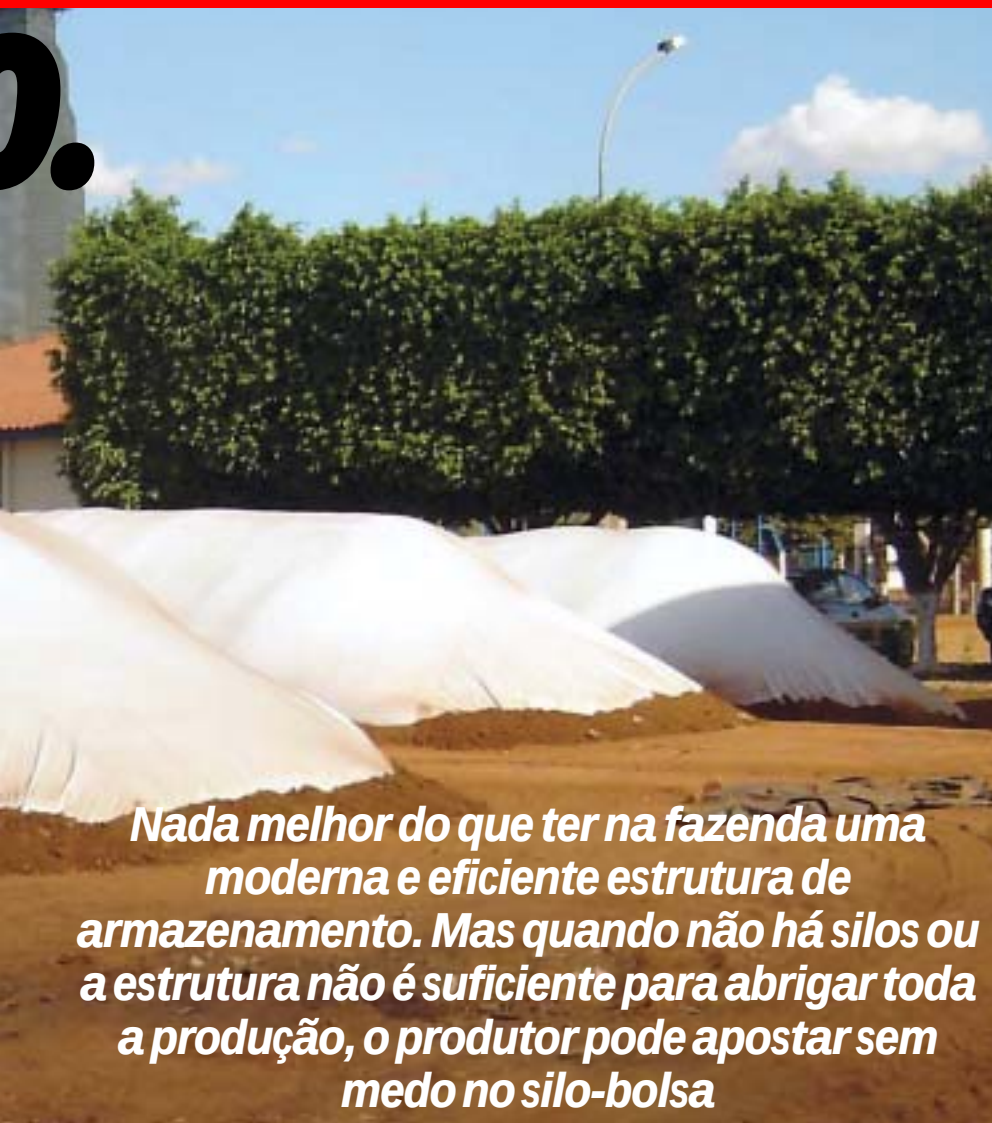
ções que podem ser utilizados com o objetivo de salvar a produção de determinada propriedade. Um produto colhido úmido e sujo não deve ser armazenado por um período superior a 30 dias. Já para o produto colhido seco e, caso seja possível retirar parte da impureza, dá para deixá-lo armazenado por um período de até seis meses.

O parque brasileiro com relação a máquinas encontra-se muito evoluído e com alto poder de inovações tecnológicas. Mas estes equipamentos precisam ser simplificados, com o custo baixado e serem dotados de novas tecnologias, como uma pré-limpeza no enchimento. Em um trabalho na UFV fizemos um monitoramento da temperatura do produto armazenado. Utilizamos uma son-

da e através de termopares medimos estes valores diariamente. Foi um procedimento barato que poderá ser utilizado pelo produtor de modo que ele fique mais tranqüilo em relação ao produto armazenado.

Custos — O custo de implantação de uma unidade armazenadora é alto. Muitos produtores poderão projetar a construção da sua unidade de processamento por etapas. Inicialmente seria montado o sistema de recepção, limpeza, secagem e se construiriam dois silos. Com o produto seco e limpo, armazena-se em silo-bolsa, para nos próximos anos se construir a unidade de acordo com sua capacidade de desembolso e produção.

Pelo que temos observado, o custo



Nada melhor do que ter na fazenda uma moderna e eficiente estrutura de armazenamento. Mas quando não há silos ou a estrutura não é suficiente para abrigar toda a produção, o produtor pode apostar sem medo no silo-bolsa

do armazenamento em silo-bolsa está em torno de R\$ 1 à saca. Se levarmos em consideração as perdas que ocorrem devido a fatores mencionados e também se considerarmos as taxas cobradas pelas instituições armazenadoras, como as de armazenagem e de processamento dos grãos, conclui-se que o custo deste perfil de armazenamento é baixo. Além de se tornar viável ao contribuir para amenizar os problemas relacionados com as perdas dos produtos armazenados.

Na época da safra de grãos há sérios problemas relacionados ao sistema de transporte dos grãos da fazenda até a unidade de armazenamento. Em certas regiões o período da colheita coincide com o período das chuvas. A maioria das estradas não é pavimentada e o transporte fica muito difícil, provocando desgaste nos caminhões. Outro fator a ser mencionado é com relação às

enormes filas que se formam nas unidades receptoras das mercadorias no descarregamento. Existem casos em que o motorista permanece na fila por mais de 24 horas, o que não deixa de ser um custo. E se o produto estiver com a umidade elevada poderá comprometer a sua qualidade. Com isto, o preço do transporte duplica e o produtor é que acaba pagando.

Se as cooperativas e as empresas que comercializam os produtos adotassem uma política de investir no armazenamento em nível de fazenda, como o silo-bolsa, o custo da operação seria menor. Isso beneficiaria diretamente o produtor, tanto na diminuição do custo do transporte como na obtenção de um produto de melhor qualidade. Sabemos que o grão quando armazenado

em presença de O_2 ocorre o processo respiratório e acaba perdendo peso. Esta perda é denominada “quebra técnica”, descontada no final do período de armazenamento.

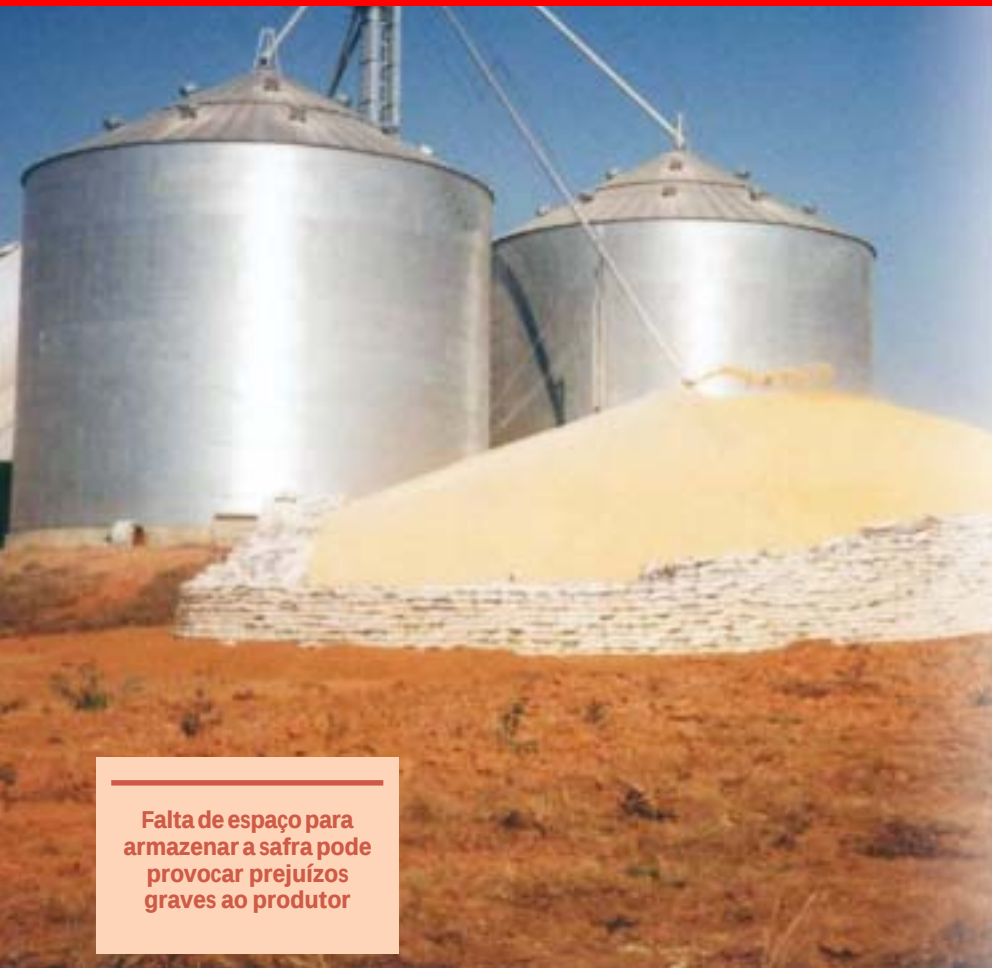
Nos trabalhos realizados com o silo-bolsa, principalmente quando o produto é armazenado seco e limpo, verificou-se que as perdas são mínimas. Outro fator importante é com relação a desperdícios que ocorrem devido ao teor de umidade. Geralmente permanece o mesmo, evitando perda de matéria seca devido a altas temperaturas, o que justifica o armazenamento no silo-bolsa, principalmente para as principais regiões produtoras de grãos.

O segredo deste tipo de armazenamento é saber que estamos armazenando um produto em condição anaeróbica (ausência de oxigênio). A massa de grãos que se encontra no interior do silo passa a consumir todo o O_2 existente, produzindo uma atmosfera modificada com uma concentração em torno de 12% de CO_2 . A vistoria periódica das bolsas é muito importante. Um furo por menor que seja, poderá causar deterioração naquele ponto. Durante os trabalhos observou-se que este ponto deteriorado não expande em toda massa como ocorre no armazenamento aeróbico. Para isto deve-se tampar os furos o mais rápido com fita adesiva própria para a finalidade.

Como encher — O processo de enchimento é outra etapa que requer muitos cuidados. O silo-bolsa pesa em torno de 120 quilos, já vem sanfonado e é colocado em uma máquina ensacadora. O responsável pelo enchimento deverá



Segundo Fernando Pereira, o custo de armazenamento em silo-bolsa está R\$ 1 a saca



Falta de espaço para armazenar a safra pode provocar prejuízos graves ao produtor

estar atento ao estiramento do plástico recomendado pelo fabricante para expulsar a maior quantidade de ar possível. Essa ação evita a formação de bolsões de ar na parte superior da bolsa. O

produtor que nunca trabalhou com o silo-bolsa deve começar com poucas unidades, e à medida que vai dominando a tecnologia pode aumentar o número de bolsas. ❏

O QUE É O SILO-BOLSA?

O silo-bolsa possui três camadas de polietileno de alta densidade. As duas camadas internas têm a coloração preta e a camada externa é de cor branca, revestida pelo dióxido de titânio. Este produto tem como finalidade manter o plástico menos ressecado e refletir a luz solar. Com isto, evita a condução do calor para dentro da bolsa e a temperatura não altera muito. A sua espessura é de 250 micras, o que confere uma condição de impermeabilidade muito boa.

A capacidade dessas bolsas, com o diâmetro de 2,75 metros, é de aproximadamente de 180 toneladas ou 3.000 sacas – dependendo do tipo de produto e do seu teor de umidade. A bolsa pesa em torno de 120 quilos, e seu comprimento é de 60 metros. O silo-bolsa já vem em caixa em um sistema sanfonado, com instruções do lado correto para ser colocado na máquina embolsadora. No final da lona existe uma fita vermelha que indica quando está na hora de parar o enchimento. Ao finalizar o enchimento, a bolsa é fechada com um tipo de fecho próprio, e para isso é usado um alicate de plástico para comprimir os plásticos finais e proporcionar uma condição hermética na bolsa.

CUIDADOS DO PRODUTOR

- Adquirir um plástico de boa qualidade. Deve ter a espessura correta, ser impermeável e não apresentar pontos negros no final do período de armazenamento.

- O local a ser instalado os silos-bolsa deve estar de preferência orientado para o sentido Norte-Sul. Com isto, evita-se a insolação na parte superior da bolsa o dia inteiro.

- Com relação ao preparo do terreno, deve-se passar a máquina para nivelá-lo com uma caída para o sentido do comprimento da bolsa, o que evita o empossamento de água da chuva. Após nivelamento é necessário retirar os pedregulhos existentes e arrancar as raízes que possam brotar.

- No período que antecede ao enchimento deve-se efetuar a manutenção da máquina embolsadora verificando o sistema de freio, pneus e as condições da rosca-sem-fim.

- Na operação do enchimento deve-se ficar atento em relação a possíveis dobras debaixo da bolsa, além de acompanhar o estiramento recomendado pelo fabricante. Espaços vazios com ar, principalmente na parte superior da bolsa, deverão ser evitados. Também recomenda-se o enchimento de toda a bolsa no mesmo dia.

- No fechamento da bolsa deve-se retirar o máximo de ar, e colocar um pouco de terra sobre a lona.

- É importante colocar terra na parte inicial, lateral e final da bolsa para evitar abrigo de roedores e outros animais.

- Após enchimento de todas as bolsas, fazer a limpeza em volta da área e colocar algum sistema de proteção de animais.

- Periodicamente estas bolsas deverão ser vistoriadas. Se tiver algum furo, tampá-lo com fita adesiva. Uma maneira prática de verificar se existem grãos compactados dentro da bolsa é bater na bolsa com a mão de punho fechado.

- No desembolsamento destes silos procurar separar o material danificado devido a alguma infiltração para não comprometer o produto na classificação final.

Divulgação

ANÚNCIO



R\$ 12 BILHÕES PARA A AGRICULTURA FAMILIAR

Divulgação

O Plano Safra da Agricultura Familiar 2007/2008 contará com recursos de R\$ 12 bilhões. O valor é 20% superior ao que foi liberado no ano passado. Desde 2002, o volume de

recursos cresceu cerca de 620% (de R\$ 2,3 bilhões em 2002/2003 para R\$ 12 bilhões em 2007/2008) e incluiu mais de 1 milhão de novas famílias ao sistema de crédito. O presidente da República,

Luiz Inácio Lula da Silva, ainda garantiu novidades para o Plano Safra desse ano, como a redução de juros nos financiamentos do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) e ampliação de recursos para assistência técnica e comercialização da produção. O detalhamento das medidas será divulgado no lançamento oficial do Plano Safra, que deve ocorrer neste mês.

O anúncio sobre os recursos foi feito no dia 23 do mês passado, durante as manifestações do Grito da Terra Brasil, que reuniu em Brasília milhares de produtores de diferentes regiões do Brasil. Sérgio de Miranda, vice-presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul (Fetag), avalia como importantes os resultados alcançados junto ao Governo. “Houve avanços significativos, mas temos que ficar mobilizados tanto para cobrar a implementação do que foi anunciado, bem como para lutar pelo que está em negociação ou pendente”, salienta.

A agricultura familiar é um dos mais importantes segmentos econômicos do País, englobando 4,1 milhões de estabelecimentos rurais e 14 milhões de trabalhadores, o que representa 77% das ocupações no campo. É responsável, ainda, por 10% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil. ■

PRINCIPAIS MEDIDAS ANUNCIADAS

Crédito:

■ Aumento de 20% nos recursos, com um total de R\$ 12 bilhões para a agricultura familiar.

■ Redução de juros dos financiamentos do Pronaf.

■ Ampliação dos limites de financiamento no Pronaf.

■ Aumento dos limites de renda para beneficiários do Pronaf: a renda bruta anual familiar para o enquadramento no Pronaf será reajustada em todos os grupos.

■ Solução das dívidas: constituição de grupo de trabalho integrado pelos ministérios da Fazenda e do Desenvolvimento Agrário, com a participação dos movimentos sociais, para diagnosticar e apresentar soluções para o endividamento dos agricultores familiares e assentados da reforma agrária.

Assistência técnica e extensão rural:

■ Serão garantidos R\$ 168 milhões

na safra 2007/2008. O valor autorizado na Lei Orçamentária de 2007 receberá suplementação da ordem de R\$ 100 milhões. Com esse acréscimo previsto no Plano Safra, todos os agricultores familiares de grupos de menor renda do Pronaf (B e C) serão atendidos pela assistência técnica.

Comercialização:

■ Ampliação dos recursos do MDA destinados ao PAA: o Programa de Aquisição de Alimentos (PAA) terá seus recursos ampliados em R\$ 100 milhões.

Política Agrária:

■ O governo comprometeu-se com a manutenção dos ritmos de assentamentos, o reforço dos investimentos em infra-estrutura, a produção e a comercialização dos assentamentos da reforma agrária e o apoio à aprovação no Congresso da PEC nº 438, que trata do combate ao trabalho escravo.

ANÚNCIO

NO **RITMO** DA CANA E DO EUCALIPTO

Retomada da agricultura também injeta ânimo no setor de aviação agrícola, após duas temporadas de crise

Thaise Teixeira

Após enfrentar dois anos sucessivos de retração no setor primário devido à queda de rentabilidade, o setor de aviação agrícola está enxergando uma luz no fim do túnel. Um dos motivos é a recuperação do setor, que espera uma safra recorde de grãos em 2006/07 com mais de 130 milhões de toneladas, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). O outro é o novo cenário que vem se apresentando no País com a ampliação das culturas voltadas à produção de biocombustíveis, principalmente a cana-de-açúcar, além dos grandes investimentos das empresas de celulose em florestamento.

Conforme o engenheiro agrônomo e consultor Manoel Ibrain Lobo Júnior, nos

próximos cinco anos, a área plantada com cana poderá crescer 50% no Brasil, passando de 6 milhões para 9 milhões de hectares. “A aplicação aérea de um hormônio (maturador) de crescimento acelera o ciclo e seca a cana no momento ideal de concentração de sacarose, antecipando em um mês a colheita”, explica. Para o especialista em aviação e professor da Universidade Federal de Lavras/MG (Ufla), Wellington Pereira Alencar de Carvalho, “o avião é a única forma de aplicação racional dos maturadores”. O processo é utilizado quando o estágio de crescimento da gramínea não permite mais ao agricultor entrar com máquinas no solo.

O aumento das áreas de florestamento se constitui numa excelente oportuni-

dade para a aviação agrícola em médio prazo. A expectativa é que, nos próximos cinco a sete anos, a área plantada com pinus e eucalipto quase dobre de extensão no Brasil. “Deverá aumentar de 6 milhões para 11 milhões de hectares”, projeta Lobo Júnior. Desta forma, abre-se mercado também para o combate a incêndios florestais. “O avião agrícola poderá ter grande utilidade futuramente nas extensas áreas de florestas nativas, de preservação natural e de florestamento para a indústria de papel e celulose”, enfatiza o consultor.

A recuperação da soja, carro-chefe das exportações brasileiras de grãos, é outro motivo alentador. “A safra de 2006/07 apresenta um novo horizonte para a aviação agrícola. A retomada do plantio



e a sinalização do mercado mundial indicam uma melhoria para este ano e para os próximos”, aponta Carvalho. A projeção é que, só no Mato Grosso, a área com a oleaginosa salte de 4,5 milhões de hectares para 15 milhões de hectares nos próximos dez anos. “Depois da Região Centro-Oeste, aparece a Região Sul, que utiliza aviação com as lavouras de arroz irrigado que somam 1 milhão de hectares”, afirma o engenheiro agrônomo e assessor técnico do Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola (Sindag), Eduardo Cordeiro de Araújo.

Os produtores do centro do País são os maiores usuários da aviação nas plantações com a finalidade de combater a ferrugem asiática. “Para se ter uma idéia da rapidez e do alto rendimento dos aviões agrícolas no combate à doença, um avião PZL Dromader M-18, chega a realizar até 2 mil hectares plantados em um único dia”, ressalta Lobo.

No aguardo do Moderfrota — Mas, apesar do cenário promissor, o setor continua enfrentando as burocracias do governo brasileiro para conseguir modernizar a frota das aeronaves. Uma das batalhas é pela inclusão do segmento no Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (Moderfrota), subsidiado com recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Há quatro anos, um



Carvalho, da Ufla: no caso da cana, avião é a única forma de aplicação racional de maturadores

projeto-de-lei sobre o assunto tramita no Congresso Nacional, mas ainda não saiu do papel. “Isso ampliaria o acesso de produtores e empresas à utilização dos aviões agrícolas nas lavouras, já que nossa maior frota é operada por empresas prestadoras de serviço”, diz Araújo, do Sindag.

Das 1,3 mil aeronaves agrícolas atuantes no Brasil hoje, 1,1 mil são contratadas em épocas de safra. Apenas 200 pertencem a produtores. A principal vantagem acarretada pela inclusão do setor no Moderfrota, além da renovação mais rápida das aeronaves, seriam os prazos, carências e encargos menores. No Bra-

sil, existem 270 operadoras de aviões agrícolas.

A redução na Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide) incidente sobre as operações realizadas com combustíveis é outra luta do segmento. Porém, o pleito está mais adiantado. O projeto-de-lei que reduz a taxa de R\$ 0,50 por litro de gasolina de aviação para R\$ 0,20 está no Senado e, segundo Araújo, deve ser aprovado ainda este ano. O objetivo é equiparar o imposto ao valor cobrado pelo querosene da aviação, que equivale ao da gasolina automotiva. Com a alteração, o preço do combustível passaria de R\$ 3,70/litro

FUSO CLEAN

NA GRANDE SAFRA DE ALGODÃO

FUSO CLEAN 2000 e FUSO CLEAN Nova Fórmula

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

Fuso Clean Nova Fórmula é composto de produtos organo-minerais neutros, solúveis em água, não tendo as desvantagens dos produtos à base de detergentes, garantindo a mais alta eficiência nas mais severas condições de uso.

A composição utilizada no **Fuso Clean Nova Fórmula**, resulta no reconhecimento pelos maiores fabricantes de colheitadeiras, como o melhor, o mais eficiente e o mais econômico produto limpador de fusos, vantagens estas já comprovadas por grandes plantadores de algodão,



rigran
Tecnologia para a Natureza
rigran@rigran.com.br

fone 51 3341 3225

para R\$ 3,20/litro. “Das 1,3 mil aeronaves existentes no País, não mais de 300 são a álcool, o restante utiliza gasolina”, enfatiza.

O segmento ainda busca a conscientização do produtor sobre as vantagens da utilização da aviação agrícola. Atualmente, de todo o volume de produtos possíveis de ser aplicados na lavoura, apenas de 10% a 15% são utilizados via aérea, pois muitos produtores não acreditam na eficiência dessa forma de aplicação. “O agricultor prefere ter prejuízo de 6% na lavoura devido ao amassamento e perdas do plantio com a pulverização do que utilizar a aviação”, argumenta o assessor do Sindag.



Araújo, do Sindag:
segmento luta para a
redução na Cide sobre o
combustível de aviação

DEPOIS DO AVIÃO A ÁLCOOL, A VEZ DO BIODIESEL

O Brasil conta com apenas uma empresa fabricante de aeronaves, a Embraer, que absorveu a Neiva. A empresa foi a responsável pela introdução da utilização do álcool para combustível aéreo. “Isso ocorreu em 2005, e hoje todos os aviões saem de fábrica voltados para o álcool”, enfatiza Araújo, referindo-se ao Ipanema. Ele não duvida que o setor vá utilizar os biocombustíveis daqui a algum tempo, mas lembra que o processo demanda pesquisas na área. “Já existem aeronaves a diesel, mas o processo é longo”, avalia.

A grande dificuldade atual é que,

na época em que o setor tem seu pico, que é de outubro a maio, meses de plantio e colheita de grãos, é a entressafra da cana-de-açúcar, fazendo com que o preço do álcool suba muito, encarecendo o serviço. “Estamos pleiteando políticas que minimizem as oscilações no preço do combustível, senão o álcool não será mais vantagem para nós”, argumenta Araújo. Hoje, 95% das aeronaves da Neiva saem de fábrica com motores a álcool. “Isso reduz o custo operacional, aumenta a potência da aeronave, se traduzindo num rendimento mais efetivo”.

De acordo com Araújo, a questão também passa pelo aspecto financeiro, já que o serviço encarece devido às exigências legais. “Tem que se voar de 3 a 5 metros do chão, as lavouras podem ter obstáculos como árvores por exemplo, a aeronave fica muito pesada devido ao peso dos insumos, tem que saber a quantidade adequada de aplicação para não destruir a lavoura. É exigido um agrônomo responsável técnico, um técnico agrícola no chão e um piloto especializado. E para se fazer pulverização, não precisa nada disso”, afirma Araújo.

O custo médio para utilização da aviação agrícola está em R\$ 18 a R\$ 25 por hectare. Mas as aplicações podem ir de R\$ 12/ha até R\$ 50/ha, dependendo do produto utilizado. O principal usuário da aviação agrícola é o médio produtor, que opta pelo aluguel das aeronaves. Mas já existem movimentos de pequenos agricultores em busca da alternativa. “No norte do Rio Grande do Sul, há muitos pequenos proprietários que usam aviação agrícola, mas que não têm condição de investir em pulverização. Eles utilizam as cooperativas, que têm seus próprios aviões,” conta Araújo.

Segundo Lobo Júnior, o potencial de mercado no Brasil é para 10 mil aeronaves. Para ele, nas últimas safras foram importados muitos aviões agrícolas reformados, a maior parte com capacidade de carga entre 500 a 1.000 quilos, e estão sendo muito utilizados por empresas de aviação agrícola, e produtores de soja e algodão, por todos o País. Os preços dessas aeronaves importadas “semi-novas”, podem variar entre US\$ 40 mil até US\$ 150 mil. ■



ANÚNCIO

UMA **POUPANÇA** MEIO À LAVOURA



*Eng°. Florestal Arnaldo Cardoso, supervisor do Programa Poupança Florestal da VCP, e
Eng°. Florestal Mauro Riani, coordenador do programa*

A agrossilvicultura constitui um conjunto de técnicas de uso da terra, onde se combinam árvores com culturas anuais e perenes, além de pecuária. A combinação pode ser simultânea ou seqüencial no tempo e no espaço. Tem como marca otimizar a produção por unidade de superfície de área, respeitando o princípio de rendimento sustentável.

Ao consorciar florestas com outras culturas (grãos, carne, frutos, leite e até mel, fármacos e a prática da silagem), a agrossilvicultura vem cumprindo um papel cada vez mais importante em nosso meio. Pesquisas demonstram que o sistema propicia um micro-clima ideal para o gado e as plantas, permite a reciclagem

de nutrientes e retenção da água, ajuda na proteção ao solo e na preservação da biodiversidade, garante um habitat para a fauna, melhora a fertilidade do solo e reduz os riscos de pragas e doenças.

Esses sistemas, se bem planejados, reduzem muito os custos de implantação e manutenção das árvores, proporcionam melhor pasto no período da seca, maior conforto térmico para os animais com a sombra, aumentam a ciclagem de nutrientes e, significativamente, a captação de carbono, se comparados a plantios florestais convencionais, à agricultura tradicional e ao pasto a pleno sol.

O consórcio de eucalipto com milho, feijão e soja em vários espaçamen-

tos de plantio não é novidade no Brasil. A Votorantim Metais desenvolve esta tecnologia há mais de 14 anos, no município de Vazante/MG, com excelentes resultados. A empresa foi pioneira no País na implantação da agrossilvicultura em escala comercial, cultivando entre as linhas de eucalipto, no primeiro ano, o arroz de sequeiro, no segundo, a soja e, após essas duas safras, pastagens e criação de animais.

Experiência gaúcha — A implantação da agrossilvicultura pela Votorantim Celulose e Papel (VCP) no Rio Grande do Sul ocorreu em 2004, na Fazenda Aroeira, em Candiota, em 914 hectares. O plantio das mudas de clones de eucalipto foi

EM RA



Divulgação

realizado entre setembro e novembro, com vários espaçamentos e arranjos, por meio de linhas simples, duplas e triplas, e a quantidade variando de 333 até 1.100 árvores/ha. A expectativa de produtividade é de 40 metros cúbicos de madeira/ha/ano, ou 280 metros cúbicos/ha aos sete anos.

Como culturas de verão, no primeiro ano foram plantadas nas entrelinhas do eucalipto melancia, melão, abóbora, sorgo e soja. Objetivando promover a rotação de culturas, como lavouras de inverno, em alguns talhões, foram plantados trigo e cevada. Para a segunda safra de verão, deverão ser cultivados soja e o sorgo. Foi implantada também a cultura do girassol para avaliar os aspectos agrônômicos e de comercialização, visando à produção de biocombustível.

Além disso, a VCP firmou convênios com universidades gaúchas com a finalidade de criar novas alternativas de renda para os produtores rurais que aderirem ao programa de fomento da empresa, o Poupança Florestal. Os experimentos instalados vão definir quais as melhores culturas agrícolas de inverno e de verão para esse sistema de consórcio. Outros estudos envolvendo instituições de pesquisa, mostrarão quais as forrageiras mais adequadas para a formação de pastagens de inverno e do verão. Avaliarão ainda o melhor aproveitamento das pastagens nativas para a criação de bovinos e ovinos dentro da floresta e o desempenho dos animais.

Poupança florestal — Uma das diretrizes do Poupança Florestal é que o produtor não deixe de praticar as atividades que ele já executa e que o eucalipto ocupe na propriedade a área mais indicada segundo o uso racional do solo. Muitos agricultores têm consorciado o eucalipto com milho, sorgo, melancia e aveia, obtendo renda já no primeiro ano da floresta. Somente nos 12 primeiros meses do programa, foram aprovados 330 projetos. Destes, cerca de 70% de pequenos produtores e de assentados.

Dentre os vários produtores que fizeram o plantio no sistema consorciado, está José Lucas, de Cerrito. Ele destinou uma área de 50 ha de sua propriedade de 170 ha para eucaliptos, que consorciou com milho e sorgo, sob assistência técnica da VCP e da Emater. Estas lavouras renderam aproximadamente 600 toneladas de silagem, para alimentação do rebanho leiteiro, sua principal atividade. Muito satisfeito, ele já vem utilizando as áreas pós-colheita para a criação de terneiros e ovinos, beneficiados pelo ambiente de sombras das árvores, enquanto aguarda o sétimo ano para a colheita da madeira.

Outro caso de sucesso é o de Miguel Bonotto, em Bagé. Em 2005, no seu primeiro ano no programa, o produtor adotou, em 45 ha, o plantio consorciado com milho no espaçamento de 4,5 metros entre as linhas de eucalipto. Naquele ano, apesar da forte estiagem ocorrida



Divulgação

José Lucas, de Cerrito/RS, destinou 50 ha de seus 170 ha para eucaliptos consorciados com milho e sorgo

na região, a produção de milho ficou acima da média obtida no município.

No programa de fomento da empresa, em 2006, a agrossilvicultura ocupou uma área de 1.425 ha, equivalente a 23% do total plantado. Estes dados, enfim, demonstram que a agrossilvicultura pode ser uma inestimável alternativa de produção para os produtores rurais, respeitando os mais modernos preceitos de sustentabilidade. Estão sendo quebrados os paradigmas segundo os quais onde se planta eucalipto nada mais cresce. Cresce, sim, e com ganhos. ■

(51) 3024.7100

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

O gergelim ainda não conquistou o devido destaque no diversificado agronegócio brasileiro. O principal entrave para sua expansão é a falta de conscientização do produtor e do Governo sobre a relevância do grão, além da falta de organização da cadeia. A cultura pode ser uma alternativa interessante à agricultura familiar

Thaise Teixeira



Fotos: Divulgação

UMA CULTURA QUE PEDE PASSAGEM

Uma oleaginosa utilizada basicamente por colônias de orientais e naturalistas. Esta era a utilidade do gergelim até meados da década de 80 no Brasil. Com produção apenas no Nordeste, o grão era uma das poucas al-

ternativas de subsistência para agricultores do sertão. Hoje, tem sua utilização verificada em diversos segmentos como nas redes de *fast food*, na cobertura de pães e na confecção de biscoitos. Com seu alto poder nutricional, encontra também

aplicação na indústria farmacêutica, cosmética e na extração de óleo (45% a 52% da semente), constituindo-se numa poderosa ferramenta de subsistência para famílias de pequenos produtores.

Apenas Goiás e alguns Estados do

PRODUTOS DERIVADOS (BRASIL)

Gergelim natural e limpo:

13%

Gergelim despelculado para pães e biscoitos:

62%

Pasta de gergelim (*Tahine*):

22%

Óleo de gergelim:

3%

Fonte: Embrapa Algodão

Nordeste concentram a maior parte da área cultivada com o grão no Brasil. Ainda há produção em São Paulo, Mato Grosso e Minas Gerais. “De acordo com as últimas estimativas, o País produziu em 2004, 15,5 mil toneladas de sementes em 24 mil hectares”, detalha a pesquisadora em melhoramento genético do gergelim da Embrapa Algodão, Nair Helena Castro Arriel. A cultura é usada, geralmente, como forma de complementação de renda no Nordeste e na safrinha, e na rotação de culturas na região Centro-Sul. “As sementes estão em plena ascensão nos mercados nacional e internacional, com potencial capaz de absorver quantidades superiores à atual oferta”, salienta.

O grande entrave para a disseminação da cultura, segundo a pesquisadora, é que

ainda não se conseguiu conscientizar o produtor e o governo sobre a relevância do grão para a economia nacional. Além disso, tentativas de exploração resumem-se a poucos Estados, fazendo com que sua produção permaneça em nível de subsistência. “Não se firma o cultivo devido à falta de uma política permanente de preços para o produto e de crédito agrícola”, argumenta. A falta de estrutura, organização da comercialização e continuidade da produção também são constantes. “O ideal é que os agricultores se organizem em cooperativa e associações para fomentar o cultivo em comunidade, visando um planejamento antecipado para maior eficiência e rentabilidade”, destaca Nair. A organização também poderia melhorar a produção e facilitar a assistência técnica, o acesso às máquinas e à comercialização.

Nair da Embrapa Algodão: gergelim está em plena ascensão no mercado nacional e internacional



Fácil implantação

— Mas, apesar de pouco difundido, a cultura do gergelim é de fácil implementação, exige práticas agrícolas simples e utiliza poucos insumos. Além de ciclo curto – de 90 a 120 dias, o grão sobrevive em regiões mais áridas e é resistente à seca. A produtividade média é de 1.000 quilos por hectare, e o atual preço médio de comercialização está em torno de R\$ 1,70 o quilo. Segundo Nair, existem localidades em que o produto é negociado a R\$ 2,00. “Em 2005, o preço chegou a R\$ 2,50”, lembra. Para o produtor Luis Leme, do município de Várzea, no sertão da Paraíba, essa é a melhor cultura para os nordestinos que, até a década de 80, apostavam na cottonicultura. “O preço do algodão está muito baixo, cerca de R\$ 0,70 o quilo. O gergelim requer pouca água e tem quase o dobro do preço”, argumenta, lembrando que a oleaginosa produz o ano todo e é fácil de ser colhida. “Em 90 dias, amarela a base das folhas, corta-se as plantas, põe-se o produto para secar e o vira de cabeça para baixo”, explica.

O custo de produção é considerado baixo pelo pro-



Grão ainda não se firmou no mercado devido à falta permanente de preços ao produtor e crédito



dutor, de R\$ 400 por hectare para o cultivo em sequeiro. “Se for irrigado, esse custo sobe para R\$ 700 por hectare”, enfatiza. O produtor, que também beneficia e comercializa o grão há 15 anos, considera a atividade rentável, embora admita que faltem incentivos para que mais produtores ingressem e permaneçam no setor.

“As pessoas vão descobrir que para a agricultura familiar, o gergelim é a melhor cultura”, coloca. Sua colheita normal é de 800 a 1.000 quilos por hectare. “Se for irrigada, chega a 1.800 quilos por hectare”, assegura. Através da agroindústria, cujos produtos levam a marca “Do Sol”, Leme produz e vende itens como óleo, tijolinhos (rapaduras), farinha e um creme feito à base de gergelim chamado *tahine*, dentre outros. “Comercializamos os produtos aqui mesmo na Paraíba, mas, pelo correio, conseguimos vender para todo o Brasil”, revela.

Mas o sucesso no estabelecimento do sistema de cultivo do gergelim requer um cuidadoso preparo do solo devido ao pequeno tamanho de suas sementes e do seu lento crescimento nas primeiras semanas. De acordo com Leme, que desenvolveu as próprias máquinas como plantadeira e separadora de dejetos, o gergelim deve ser retirado do solo a partir dos 90 dias – quando os frutos estiverem maduros, mas antes de estarem totalmente abertos. Para co-

PESQUISA MIRA A PRODUÇÃO MECANIZADA

Os trabalhos de pesquisa sobre o gergelim, no Brasil, são desenvolvidos, basicamente, pela Embrapa Algodão, que, com outras instituições de pesquisa, busca o melhoramento genético e tecnológico para fomentar o desenvolvimento da cultura no Nordeste desde 1986. Segundo Nair Arriel, da Embrapa Algodão, os trabalhos de pesquisas no Brasil desenvolveram novidades para o cultivo manual, já que seu manejo sempre foi explorado por pequenos e médios produtores. “Várias tecnologias foram geradas e ou adaptadas a fim de promover o fomento da cultura no Brasil, especialmente na Região Nordeste, envolvendo cultivares, fórmulas de adubação, herbicidas e suas dosagens, controle de pragas e máquinas simples para semeadura”, esclarece ela.

Atualmente os agricultores nordestinos dispõem de cultivares de gergelim CNPA G2, CNPA G3 e CNPA G4 adaptadas às condições climáticas da região e geradas pela Embrapa Algodão. Estas cultiva-

res têm por características ciclo médio a precoce (90 a 110 dias), hábito de crescimento ramificado, frutos deiscentes (que se abrem após a maturação completa), sementes de coloração creme e potencial de produção de até 2 mil quilos/hectare.

Mas os trabalhos de pesquisa da Embrapa Algodão também estão sendo direcionados para adequação ao sistema de produção mecanizado. “O interesse de agricultores e empresários de outras regiões do Brasil para o cultivo do gergelim em larga escala tem resultado na expansão da cultura para a Região Centro-Oeste, o que demanda pesquisas direcionadas para a obtenção de genótipos produtivos, precoces e adaptados à colheita mecanizada”, explica a pesquisadora. Em função disso, ações de pesquisas vêm sendo conduzidas a partir de uma rede de ensaios para avaliação de linhagens e cultivares de gergelim em diferentes localidades nas Regiões Nordeste, Sudeste, Centro-Oeste e Sul.

lher, corta-se a planta a 20 centímetros do chão. Depois, amarram-se os galhos em feixes, que são colocados para secar. Quando secos, os feixes são batidos em uma lona ou local limpo. Em seguida, os

grãos são ventados, peneirados, postos ao sol para secar e finalmente estarão prontos para ensacar. “Sujeiras, resto de plantas, terra e pedras desvalorizam o produto e chegam a prejudicar a comercialização”, ressalta.

A Sésamo Real, empresa que iniciou suas atividades em 1988, beneficia gergelim no município de Valinhos, em Campinas/SP. “Na época, praticamente, não havia um mercado de gergelim no Brasil, porque também não existia uma empresa que suprisse de maneira participativa e constante as necessidades iniciais desse novo ramo que se delineava”, conta o proprietário, Túlio Benatti. Atualmente o empreendimento processa por ano em torno de 1,5 mil a 2 mil toneladas do produto, adquirindo o grão de vários produtores. Os meses de maior produção e compra mais intensa ocorrem durante o período de safra, que vai desde o mês de abril até agosto.

Preço mínimo pré-acertado — “A empresa trabalha efetuando contratos de

Especialistas na cultura esperam que a agricultura familiar e o gergelim se descubram



garantia de compra com preço mínimo pré-estabelecido”, conta Benatti. No entanto, o preço real é sempre o de mercado. “Para a safra de 2006, a empresa garantiu um valor mínimo de contrato de R\$ 1.400 por tonelada de produto posto na fábrica, mas o mercado funcionou com o valor de R\$ 1.800”, exemplifica o empreendedor. Atualmente 70% do volume de faturamento da Sésamo Real é proveniente de vendas efetuadas para indústrias de pães e biscoitos. Os 30% restantes saem da comercialização realizada para distribuidores de produtos de panificação e para o

NO BRASIL DESDE O SÉCULO XVI

Também conhecido como “semente de Sésamo”, o gergelim (*Sesamum indicum* L) é uma espécie originária da África e Ásia de onde se disseminou para muitos países de clima quente. No Brasil, foi introduzida no século XVI pelos portugueses via colônias indianas. Plantado tradicionalmente como “cultura de fundo de quintal” ou em pequenas áreas, o grão era consumido apenas nas fazendas. Já no século XX, nas décadas de 50 e 60, São Paulo e Paraná, destacavam-se como os maiores produtores. Entre os anos 60 e 70, houve a expansão das culturas da soja, laranja e cana-de-açúcar e, em consequência, a diminuição no plantio do gergelim. No período, teve início o cultivo no Triângulo Mineiro e no sul de Goiás.

Na década de 80, foram efetuadas exportações para os mercados europeu e asiático, e o produto nacional recebeu boa aceitação e abriu novas perspectivas de expansão da cultura. Porém, em algumas situações houve problema quanto à qualidade do produto, que não atendia às especificações do contrato. Isso trouxe para os produtores frustrações na hora da comercialização. Atualmente, o maior consumidor mundial de gergelim é a Índia, e possui dois milhões de hectares plantados.



A oleaginosa produz durante todo o ano, tem ciclo de 90 a 120 dias, e é fácil de ser colhida

produto de qualidade inferior que não atende aos padrões requeridos pelo mercado. “Esse é o principal fator que limita a expansão do cultivo de gergelim no

mercado de produtos naturais, árabes e orientais.

Em ordem decrescente, os itens mais comercializados na empresa são o gergelim descascado branco para panificação, o descascado tostado para biscoito, o natural com tratamento especial para biscoitos e naturalistas, a pasta de gergelim (*tahine*), o óleo natural, o óleo torrado e as sementes coloridas, que são criação e lançamento da Sésamo Real. “Todos esses produtos sofrem beneficiamento como limpeza, classificação, lavagem, cozimento, descascamento, secagem, torrefação, moagem, prensagem, seleção e embalagem”, detalha o empresário Benatti.

Segundo ele, o gergelim de melhor qualidade é o colhido e batido manualmente. Mas, ressalta que alguns produtores de maior porte não querem trabalhar com a mão-de-obra rural. Estes vêm efetuando a colheita com colheitadeiras de soja convencional, o que causa rompimento na bolsa de óleo de alguns grãos. O resultado é um



Brasil: a maioria dos produtores não gosta, ou prefere trabalhar com culturas que proporcionem colheita mecanizada”, avalia Benatti. Em contrapartida, salienta, essa mesma dificuldade torna o negócio atrativo do ponto de vista comercial porque dificulta a entrada de eventuais aventureiros no ramo.

O especialista, que atua na área há 27 anos, assegura que a principal vantagem de se trabalhar com gergelim no Brasil é que, além de ser um produto nobre de alta qualificação nutricional, tem boa aceitação por parte do público, o que proporciona um mercado em expansão. “O mercado de gergelim no Brasil vem crescendo à razão de 12% a 15% ao ano”, ressalta. Em nível mundial, está se expandindo principalmente na América do Norte, na Europa e América Central. “Várias empresas que utilizam gergelim no exterior que estão investindo no Brasil vêm procurando a Sésamo Real para formar parcerias no intuito de utilizar a matéria-prima produzida no Brasil”, revela. ■

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 nossas sites para conhecer outros produtos.

www.deleo.com.br 51 3384 6111

De Leo
EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS

OLIVEIRAS, U ALTERNATIVA



Divulgação

Mariana Bastos
mariana@agranja.com

O Brasil gasta em torno de 66 milhões de dólares ao ano em importações de azeite de oliva da Argentina, Portugal e Espanha. De olho na oportunidade e no sucesso econômico que o negócio azeite de oliva pode proporcionar, o produtor Guajará de Jesus Oliveira (foto à esq.), de Caçapava do Sul/RS, iniciou um projeto há mais de quatro anos, e hoje já possui 110 hectares plantados. Com investimento próprio e ajuda governamental o produtor começou a plantar oliveiras, fundou com outros agricultores a Associação dos Oli-

cultores, e hoje expande sua proposta para outros municípios da região. A cultura que tantas citações recebe na Bíblia pode se tornar uma excelente opção de renda para agricultores familiares gaúchos.

Há dez anos, Oliveira conheceu em Portugal e Espanha uma oportunidade de negócio no Brasil. A enorme plantação de oliveiras e a produção de azeitonas e azeite de oliva de portugueses e espanhóis levou o produtor gaúcho se interessar pelo negócio e a começar a pesquisar sobre o assunto. Afinal, o Bra-

sil parecia ter desistido da idéia, já que há mais de 50 anos um projeto neste segmento não obteve sucesso. Acreditando na sua idéia e com boas perspectivas, Oliveira iniciou estudos sobre a cultura. E foi atrás de mudas.

No começo, com poucas alternativas, comprou mudas de Rio Grande/RS. Porém, elas cresceram por dois anos e não produziram azeitonas. Mas o produtor não desistiu, e em 2003 retornou à Espanha para fazer uma parceria com uma empresa para trazer variedades ao Brasil. Com ajuda financeira do gover-

UMA BÍBLICA DE RENDA

no, além de investimento do próprio bolso, o produtor iniciou seu projeto, então com 300 mudas.

Dois anos atrás ele fundou a Associação dos Olivicultores, em Caçapava do Sul, que hoje congrega 35 produtores. “O objetivo é criar condições de mudar a matriz econômica da cidade”, explica Oliveira, também presidente da associação. O agricultor avalia que será possível colher 15 mil quilos por hectare tornando as oliveiras a principal fonte de renda de uma propriedade. Hoje ele já sabe qual variedade é a mais apropriada para a região: a carrocheira é a arbequina, que se adaptou muito bem às condições. Para iniciar a plantação, quem já tem a terra precisa investir de R\$ 5 mil a R\$ 6 mil, calcula.

Mais municípios — Junto com a Emater/RS, que também tem interesse

na cultura, o projeto está sendo expandido para outros municípios. O agrônomo Paulo Lipp João, um dos coordenadores do projeto da Emater, mostra-se confiante. Ao todo já são sete municípios envolvidos: Caçapava do Sul, Bagé, Pelotas, Alegrete, São Pedro do Butiá, Erechim e Cambará do Sul. Já estão sendo implantados sete pomares, um em cada município. Por ser pioneiro, Caçapava do Sul sedia a plantação mais avançada. A prefeitura dá apoio ao ceder as máquinas. “Estamos vendo com bons olhos esta retomada e vamos aguardar os resultados para recomendar as variedades aos produtores”, avalia João, da Emater.

Para o também agrônomo da Emater Dagoberto Conti, o objetivo do projeto “é criar uma alternativa de renda e entrar no mercado das azeitonas e do

azeite de oliva”. Segundo Conti, as mudas importadas da Espanha custam R\$ 5,50 cada. O retorno do investimento estima-se ocorre no quinto ano. Tanto o governo quanto a prefeitura e a Associação dos Olivicultores estão dando apoio ao projeto, revela o agrônomo. Conti foi o único representante brasileiro na escola de olivicultura da Espanha, curso de aprimoramento de 35 dias, no ano passado.

Pesquisa de cultivares — A proposta do trabalho da Emater é colaborar para que o Brasil gaste cada vez menos com a importação. Em parceria com a Emater e com a associação está a Embrapa Clima Temperado, sediada em Pelotas/RS. Estão sendo analisadas 13 cultivares para futuramente serem indicadas as melhores aos produtores. “A Embrapa pesquisa e a Emater faz a avaliação”, afirma João.

Em relação ao projeto desenvolvido pela Embrapa, as ações de pesquisa estão em pleno andamento, segundo o pesquisador Enilton Coutinho. “O objetivo principal do projeto é identificar cultivares de oliveiras de origem espanhola, italiana, portuguesa e grega”, salienta Coutinho. A pesquisa busca cultivares que se adaptem a diferentes condições edafoclimáticas do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, e procura resgatar informações sobre a cultura da oliveira em solo gaúcho. ■

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



CUIDE DA TERRA
USE PROSOLO

O calcário da Mônego



PROSOLO

0800 9794962

MORANDO NA FAZENDA

Sérgio Buarque de Holanda, ameaçado de figurar nos livros de história como pai do Chico, teve reeditado recentemente seu clássico *“Raízes do Brasil”*. Nele, o ex-sogro de Marieta Severo aborda aspectos curiosos da colonização portuguesa, como a pujança dos domínios rurais comparada à mesquinhez urbana. Salvador, por exemplo, era cidade esquisita, de casas sem moradores, pois os proprietários passavam o ano em suas casas rurais, só acudindo no tempo das festas.

Contemporâneo da construção da Via Dutra, unindo o Rio a São Paulo, quando só havia uma velha rodovia não pavimentada, ainda me lembro do Brasil em que os fazendeiros moravam nas fazendas. Os mais prósperos mantinham casa, fechada, na cidade. Moças e rapazes estudavam nos internatos, nem sempre próximos das fazendas. Não havia estradas transitáveis; automóveis eram raros e caros, e assim por diante.

Na primeira metade do século passado, algumas fazendas tinham luz própria. Telefone, quando havia, ficava na cidade mais próxima, ligações precárias em que havia demora de horas. O resto era na base da lamparina, da serpentina do fogão, dos animais de sela. Já fui a uma feijoada de aniversário, na fazenda do aniversariante, a 18 quilômetros da cidadezinha mais próxima. Partida marcada para às 5h da matina, a cavalo. Volta depois da feijoada, para anoiecer na cidade. Não foi há mil anos, mas ainda outro dia.

Do pessoal urbano de minha geração, devo ter sido um dos primeiros a morar na roça, mas morar mesmo, o ano inteiro, como opção de vida. Vários anos sem luz e telefone. Depois, com o luxo do DDD e da televisão em cores, mas sempre com estradas miseráveis, levando as crianças ao colégio em viagens que duravam mais de uma hora, entre asfalto perigoso e terra quase intransitável.

Morar na fazenda era uma delícia.

Água de mina, pomar imenso, galinheiro à base da melhor ração do mundo, a 2M, de milho e minhoca. Leite, manteiga e queijos de produção própria. Regatinhos conversando com as pedras do jardim, frutas amadurecendo nas árvores, gado pastando sua primeira refeição noturna; fazendeiro de short, depois do banho, tomando sua cervejinha no alpendre.

Enquanto foi possível, ficamos no mato, mesmo sacrificando as meninas que saíam da fazenda às 6h da manhã e voltavam às 7h da noite, esperando que as irmãs cumprissem todo o currículo de aulas de inglês, natação, balé, ginástica, alemão e outras complicações.

Quando, além da caçula no primário vespertino, as maiores estavam no ginásio matutino, optamos pelo apartamento alugado na cidade, no mesmo quarteirão do colégio, próximo de todos aqueles cursos. Ainda assim, férias, finais de semana e feriados eram curtidos na roça, onde o pai passava a semana inteira, sozinho, anoiecendo aborreado ao uísque Something Special, chegando ao ponto de discutir com os apresentadores do Jornal Nacional, Cid Moreira e Sérgio Chapellin, quando diziam que, dentro de um minuto, eu iria ver tais e tais reportagens: “Vou ver... se quiser; vocês não mandam em mim”. Era hora de recolher ao leito para acordar com as galinhas; não raras vezes, antes delas.

Tudo isso e mais alguma coisa aconteceu antes da vulgarização de dois fenômenos que revolucionaram o planeta: satélites e informática. Hoje, não creio que agüentasse morar sem luz e telefone. Com a internet e os satélites que nos mandam, diretamente para a casa rural, 200 canais de TV do mundo inteiro – a vida na fazenda brasileira seria um paraíso, como deve ser nos países civilizados.

No Brasil, seria um paraíso se não surgisse o agente complicador da violência, que não existia há 20 anos. É verdade que, na década de 70, visitei uma fazenda muito bonita, numa região feroz da Baixada

Fluminense, beira de asfalto, que já vivia num regime de quartel. Sirenes, holofotes, empregados de confiança fortemente armados, estradas internas fechadas com correntes e cadeados. A um sinal da sede, surgiam dezenas de empregados armados com escopetas calibre 12. Melhor que isso: embaixo de cada cama, nos quartos dos hóspedes, havia escopetas fartamente muniçadas.

Trint’anos decorridos, há municípios do Triângulo Mineiro que já tiveram assaltadas 80% de suas propriedades rurais. Quer dizer: voltamos ao tempo dos castelos fortificados, com uma diferença: os assaltantes modernos chegam de automóvel, com rádios intercomunicadores, metralhadoras e fuzis militares.

Do pessoal urbano de minha geração, devo ter sido um dos primeiros a morar na roça, mas morar mesmo, o ano inteiro, como opção de vida

Ainda assim, venho sonhando voltar ao campo com internet, computador e telefone celular. O ideal seria um desses condomínios fechados, que ainda proporcionam segurança relativa. Alguns, até, com espaço para manter dois cavalos e uma vaca. Ou duas vaquinhas encocheiradas, comprando feno e ração para ter leite, queijos e manteiga o ano inteiro.

Penso repetir a brincadeira de um industrial da família Hime, que tinha fazenda no subúrbio do Rio e perguntava às visitas: “Aceita um copo de leite tirado na hora, ou prefere uma taça de Don Perignon?”. Diante do espanto do visitante, o fazendeiro explicava: “Sim, porque o preço é o mesmo”. ■

ANÚNCIO

AGROINDÚSTRIA: UMA PEÇA CHAVE

A corrente agroindustrial que agrupa 41 atividades produtivas vinculadas ao setor primário contribuiu com 44% do arrecadado pelo Estado argentino. E as cadeias que mais colaboram com o bolso do Governo são justamente as que mais entram em confronto com ele: grãos (13%), abate de animais e processamento de carne (11,5%), produtos de tabaco (7,2%), lácteos (6,4%), azeites e subprodutos oleaginosos (6%) e a criação de gado e produção de leite, lã e pêlos (6%). Em 2005, esses seis setores em conjunto foram responsáveis por 22% dos recursos totais do setor público. O certo é que a colaboração de impostos setoriais foi incrementada em 57% entre 1997 e 2005. E os seis principais setores foram respon-

sáveis por um aumento de 92%. Essas informações fazem parte de um trabalho da Universidade Nacional de La Plata (UNLP), que mede a contribuição por impostos dos segmentos agropecuário e agroindustrial nas etapas de produção, industrialização e comercialização de bens (grãos, frutas, madeira, calçado, papel, têxteis, bebidas, chocolate, pescados, entre outros). “Para cada 100 pesos de valor agregado que produz a corrente agroindustrial, são gerados direta ou indiretamente 102,4 pesos de recursos para o setor público”, afirmou um dos autores do estudo. Cabe destacar que a cadeia agroindustrial representa 56% das exportações, 18,5% do Produto Interno Bruto (PIB), e gera 35% dos empregos.

Denise Saueressig

SUSPENSÃO PARCIAL



Divulgação

Enquanto três das quatro entidades do agronegócio nacional dialogavam com o Governo buscando uma maior liberdade de mercados em grãos, carne e leite, a Confederação de Associações Rurais de Buenos Aires e La Pampa (Carbap) realizou uma interrupção que deixou praticamente desabastecido o tradicional mercado concentrador de Liniers. O restante dos representantes da produção pecuária e dos frigoríficos que trabalham para o mercado interno continuava aguardando, em meados do mês de maio, uma resposta por parte das autoridades nacionais, vinculadas a uma proposta que fizeram para aumentar os preços máximos para o gado em pé. A existência de listas com valor limite (2,50 pesos por quilo vivo) para o Mercado de Liniers, acabou gerando um grande mercado negro (com preços em torno de 3 pesos por quilo vivo), que o Governo agora pretende bloquear diante da difícil situação de supermercados e grandes frigoríficos, que não encontram o que precisam no mercado formal.

TRIGO Com o preço controlado pelo Governo e custos em alta, o cereal não conta com a aprovação dos produtores, que reduziram a área semeada em pelo menos 10%.

SOJA A safra estimada em 47 milhões de toneladas tem a colheita atrasada em função das chuvas de março e abril deste ano. Para 2007/2008 é esperada uma queda na área plantada, o que reduziria a produção a 44 milhões de toneladas.

CARNE Estima-se que este ano será marcado pela carência de gado com boa terminação e que, aqueles que conseguirem esse diferencial, obterão preços superiores, sobretudo fora do circuito formal. Mesmo assim, a oferta global de gado para abate deverá ser similar a de 2006.

LEITE O excesso de chuva prejudicou a metade da produção da bacia central santafesina. Em função disso, a estimativa é de que volume nacional tenha diminuído 11% no primeiro trimestre deste ano comparado com o mesmo período de 2006.

MAIS EXPORTAÇÕES DE CARNE DE CAVALO

Segundo um informe da Secretaria de Agricultura, Pecuária, Pesca e Alimentos (Sagpya), o país manteve desde 2002 uma evolução que permitiu elevar suas vendas de carne fresca de cavalo para 2.400 toneladas, o que significa o ingresso de US\$ 33 milhões. Este incremento é consequência do valor agregado com que conta o setor graças ao nível de aperfeiçoamento conquistado nas plantas frigoríficas. Os principais destinos dos cortes equinos foram Rússia, Holanda, França, Japão e Itália.

PALHADA: QUANTO MAIOR, MELHOR A RECUPERAÇÃO DO SOLO

Jackson E. Fiorin, Eng^o. Agr^o. M.Sc., pesquisador da Fundacep, Cruz Alta/RS
jackson@fundacep.com.br

O sistema plantio direto está alicerçado na manutenção permanente de uma quantidade mínima de palha na superfície do solo. Os sistemas de produção que adicionam grandes quantidades de resíduos são altamente eficientes no controle de erosão e melhoramento dos atributos do solo. Por isso, é necessário priorizar a produção de palha para maximizar todos os efeitos positivos da cobertura. A definição de um nível crítico adequado de resíduos sobre o solo não é uma tarefa fácil (Mielniczuk, 1998). As quantidades de resíduos necessários para manter o teor de carbono orgânico no solo, manejado sob sistema plantio direto, segundo Bayer (1996), é de 10 a 12 toneladas/hectare/ano.

Na prática tem-se observado que quanto maior for a quantidade de palha, mais rápida será a recuperação do solo e melhores serão as respostas nos rendimentos das culturas e/ou redução dos custos de produção (Fiorin, 1999). O sucesso de um sistema de produção estará garantido uma vez compreendida e estabelecida uma interligação harmônica entre as culturas, e que promova a máxima expressão do potencial das

espécies. Segundo Ruedell (1998), o segredo está em se estabelecer uma rotação de culturas que “explore” continuamente o solo, nunca o deixando descoberto. Acredita-se que este sistema difundido pela Fundação Centro de Experimentação e Pesquisa Fecotriga (Fundacep), denominado *sistema planta-colhe-planta*, constituiu-se o diferencial na busca da melhoria da qualidade

de do solo e sustentabilidade do sistema de produção.

Pastoreio no inverno — No Rio Grande do Sul, embora haja variações regionais nos sistemas de produção, tem-se observado uma predominância da cultura da soja nas lavouras de verão, e uma monocultura de gramíneas (trigo, aveia, cevada, avevém) no período de inverno. Nos últimos anos, muitos produtores por dificuldades financeiras mantiveram suas áreas em pousio no inverno. Aliado a isto, a utilização do pastoreio nas áreas de cultivo de inverno, principalmente na forma extensiva e com a permanência dos animais até a semeadura das culturas de verão, constituiu-se num ponto de estrangulamento reduzindo significativamente a quantidade de palha. Neste contexto, o aporte de palha e, conseqüentemente, a sustentabilidade do sistema plantio direto tem sido seriamente comprometida.

Os sistemas de produção se desenvolvem de maneira diferenciada para cada região em função da grande diversidade de condições edafoclimáticas. Existem diferenças que podem interferir positivamente ou negativamente no seu desenvolvimento das

A cultura da soja apresenta uma produção de palha bem inferior comparativamente às culturas de milho e sorgo



Divulgação



Qualidade e tecnologia para sua lavoura render mais

Plaina Niveladora ROBUST

Valetadeira VA 40L

Agrival 60L



Um projeto pioneiro com exclusivo conjunto de lâminas que em uma única operação faz duplo serviço: preparo mínimo do solo e aplainamento. Disponível em seis modelos conforme a potência do trator.



Abre valas estreitas e profundas para diversas finalidades como na drenagem de lavouras, canalização de água, irrigação por gotejamento, colocação de tubos e plantio de mudas. Indispensável no plantio direto.



Ideal para abertura de canais de irrigação e drenagem em lavouras de arroz. Permite trabalhar em costados de cercas, estradas, talpas e valetas. Serve também para limpeza e conservação de valas.

ÁREA CULTIVADA COM CULTURAS DE VERÃO, DE INVERNO E A ESTIMATIVA DE PRODUÇÃO DE PALHA EM DIFERENTES MUNICÍPIOS DO RS. MÉDIA DOS ANOS AGRÍCOLAS 2002/03, 2003/04 E 2004/05

Município	Culturas Verão		Culturas Inverno		Produção de Palha		
	Soja	Milho+Sorgo	Culturas ¹	Outras ²	Verão	Inverno	Total
	(%).....				 (kg ha ⁻¹ ano ⁻¹)		
Cruz Alta	93,2	6,8	22,4	77,6	3.604	1.870	5.474
Não-Me-Toque	81,0	19,0	38,5	61,5	3.699	2.260	5.959
Passo Fundo	93,3	6,7	24,4	75,6	3.641	2.137	5.778
Santa Rosa	85,7	14,3	29,7	70,3	2.555	2.043	4.598
São Borja	92,5	7,5	40,6	59,4	1.766	2.182	3.948
Vacaria	65,2	34,8	21,4	78,6	3.496	2.083	5.579

¹ Culturas de Inverno para grão: trigo, aveia grão, cevada e centeio

² Outras: Pousio, pastagem e plantas coberturas do solo



Sistemas de produção que adicionam grandes quantidades de resíduos são altamente eficientes no controle de erosão e melhoramento dos atributos do solo

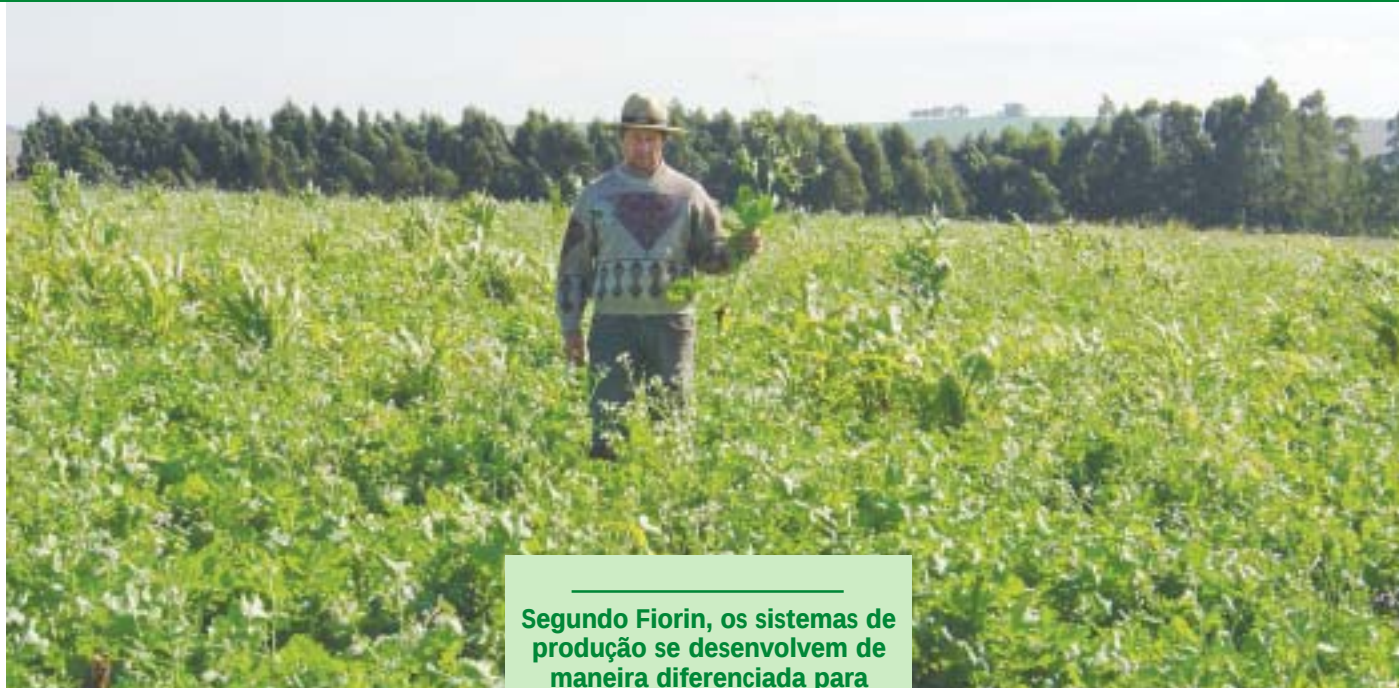
culturas, produção de grãos e palha. Com o objetivo de caracterizar a produção de palha no sistema plantio direto em diferentes situações do RS, utilizou-se uma metodologia de estimar a produção de palha, com base num banco de dados, oriundos de vários trabalhos de pesquisa (anos, culturas e locais). Com a utilização de índices de colheitas, e em função da área de cada cultura e o rendimento de grãos, obtém-se uma estimativa de produção média de palha.

A produção de palha é consequência dos sistemas utilizados e das condições que proporcionam a expressão do potencial das

culturas em produção de grãos e palha. A cultura da soja apresenta uma produção de palha bem inferior comparativamente às culturas de milho e sorgo. Este fato tem-se agravado nos últimos anos, com a predominância de cultivares transgênicos de ciclo precoce, com baixa produção de palha. Na tabela acima, são apresentadas a área cultivada com culturas de verão e de inverno, e a estimativa de produção de palha em diferentes municípios do RS. Observa-se uma predominância da cultura da soja no período do verão, situação característica de grande parte da área cultivada no RS.

O milho e o sorgo estão presentes em maior proporção somente em regiões que apresentam condições climáticas mais favoráveis às culturas (Não-Me-Toque e Vacaria). O cultivo no período de inverno mostra-se muito importante na produção de palha. Em Não-Me-Toque, observa-se a maior contribuição no período de inverno (2.260 quilos/hectare), consequência da utilização de 38,5% da área, associando-se a isto, o alto potencial de produção de grãos e palha nesta região.

Este comportamento não é tão pronunciado em São Borja, que apresenta 40,6% da área com culturas de inverno, pois o



Segundo Fiorin, os sistemas de produção se desenvolvem de maneira diferenciada para cada região em função da grande diversidade de condições edafoclimáticas

potencial de produção de grãos e palha é menor nesta região. Em São Borja observa-se também a menor produção de palha no verão, associado não somente a predominância da soja, como também, aos baixos índices de produtividade de grãos e palha. Em Santa Rosa, onde predominam pequenas propriedades com a integração lavoura-pecuária com bovinos de leite, uma fração não conhecida da área de milho e sorgo é utilizada para silagem. Baseado nisso, a estimativa de produção de palha para Santa Rosa (4.598 kg/ha/ano) pode estar superestimada.

As maiores produções de palha são observadas em Não-Me-Toque, Passo Fundo e Vacaria, associadas à maior proporção de milho e sorgo no verão, e de culturas de inverno, e/ou associados ao alto potencial de produção de grãos e palha, devido às condições climáticas mais favoráveis. A produção de palha em Cruz Alta encontra numa situação intermediária (5.474 kg/ha/ano). De maneira geral, a produção de palha em diferentes regiões do RS mostra-se em torno de 50% do valor proposto por Bayer (1996).

Monocultura e sustentabilidade — Vários trabalhos de pesquisa, aliado às experiências dos produtores, mostram que a monocultura da soja eleva os custos de produção e/ou diminui a rentabilidade, colocando em risco a sustentabilidade do sistema de produção. A cultura do milho tem sido indicada para ser incluída nos sistemas de rotação. No entanto, devido a instabilidade climática do RS, a viabilidade do

milho é frequentemente questionada, sendo considerada de alto risco e de baixa rentabilidade. Deve-se considerar que os sistemas propostos podem não atender o interesse dos produtores. Nestes sistemas, a produção de palha pode ser obtida pelo cultivo de plantas de cobertura do solo, tanto de inverno como de verão e/ou de entressafra. Para desmistificar isto, a Fundacep vem desenvolvendo pesquisas buscando a valorização da rotação de culturas na viabilização do plantio direto de forma econômica e sustentável.

Em um trabalho de rotação de culturas no sistema plantio direto iniciado em 1985 (Ruedell, 1995), Campos (2006) observou que a monocultura soja/trigo obteve uma produção média de palha de

5,97 t/ha/ano. O sistema aveia/soja/aveia/soja/trigo/soja, caracterizado por 2/3-1/3 da área de inverno com aveia e trigo, respectivamente, e com 100% de soja no verão, obteve 7,26 t/ha/ano de palha. O sistema de rotação aveia+ervilhaca/milho/nabo/trigo/soja/aveia/soja, que inclui milho em 1/3 e soja em 2/3 da área no verão, com 1/3 de trigo, aveia e aveia+ervilhaca, no inverno, utilizando nabo forrageiro entre milho e trigo, aportou 9,88 t/ha/ano de palha. Observa-se um incremento de 65% no aporte de palha pelo efeito da rotação de culturas e a inclusão de plantas de cobertura. Considerando outros trabalhos de pesquisa, em sistema de produção aveia+ervilhaca/milho/nabo/trigo/soja, que contemplam uma proporção de 50% de milho e soja no verão, e 50% de trigo e planta de cobertura de inverno e entressafra, o aporte de palha atinge 12 t/ha/ano. ■

GPS

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

All COMP
Equipamentos de Precisão

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

AÇÚCAR E ÁLCOOL

PREÇOS DESPENCAM COM INÍCIO DA MOAGEM

Fábio Rübenich - fabio@safras.com.br

Os preços internos do açúcar e do álcool despencaram na parcial de maio, refletindo o avanço da moagem da nova safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul do País. Os preços do álcool, inclusive, romperam o patamar de R\$ 1 por litro, que se manteve firme nos últimos meses. Já as cotações do açúcar vão se aproximando de R\$ 25 por saca de 50 quilos, praticamente metade do valor obtido pelos usineiros no pico do momento altista que perdurou até o final do ano passado.

No mercado físico paulista, o ritmo de negócios é agitado, mas com os compradores demandando pequenas quantidades. Os usineiros seguem firmes na ponta vendedora, diante da necessidade de caixa neste período de colheita e moagem da cana-de-açúcar. O preço da saca de 50 quilos do açúcar em Ribeirão Preto/SP varia

Preço do açúcar no interior de São Paulo (R\$/em sacas de 50 kg)	
novembro	36,38
dezembro	36,00
janeiro	36,75
fevereiro	35,00
março	35,11
abril	33,30
maio	28,06

entre R\$ 27 a R\$ 28, e entre R\$ 27,50 a R\$ 28,50 a saca em Araçatuba/SP. No mercado físico de álcool, os preços seguem em uma tendência baixa, basicamente pelos mesmos motivos do açúcar.

Os compradores, cientes de que a expectativa para as próximas semanas é de mais recuo nos preços do álcool, entram no mercado apenas

para adquirirem pequenas quantidades, pressionando os preços ainda mais para baixo.

Em Ribeirão Preto, as cotações do álcool hidratado caíram para R\$ 0,86 por litro, recuo expressivo na comparação com os patamares alcançados no mês passado. Já o anidro caiu para R\$ 1/litro no mercado paulista.

ALGODÃO

ENTRADA DA SAFRA COMEÇA A PRESSIONAR

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

Embora o avanço da colheita de algodão ainda não ocorra de forma intensa, a entrada de produto da safra nova no mercado começa a sinalizar enfraquecimento dos preços nas principais praças de comercialização em meados do mês de maio. Já há venda física de produto da safra nova, por exemplo, em São Paulo, Minas Gerais e Goiás. Entretanto, as indústrias têxteis, alongando o consumo dos estoques, seguem apresentando retração na demanda, aguardando uma maior desvalorização, que provavelmente ocorrerá com o avanço da colheita.

O oitavo levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra 2006/07 previu a produção brasileira de algodão em pluma em 1,438 milhão de toneladas, um avanço de 38,6% na comparação com as 1,037 milhão de toneladas na safra 2005/2006. No sétimo levantamento, a Conab havia

Média dos preços do algodão em pluma (R\$/@ CIF São Paulo Pgto. 8 dias)	
novembro	42,49
dezembro	44,47
janeiro	46,25
fevereiro	47,95
março	45,00
abril	45,95
maio	46,25

estimado 1,422 milhão de toneladas.

A produtividade das lavouras está projetada em 1.333 quilos de algodão em pluma por hectare, ante 1.212 quilos por hectare na temporada 2005/06. A área plantada com algodão na temporada 2006/2007 está estimada em 1,078 milhão de hectares, uma elevação de 26% na comparação com os 856,2 mil hectares da safra passada.

O Mato Grosso, principal produtor, deverá colher uma safra de algodão em pluma de 773,7 mil toneladas, número que representa um avanço de 53,7% ante 2005/2006, quando foram produzidas 503,3 mil toneladas. A Bahia, segundo maior produtor de algodão, deve colher 388,8 mil toneladas de algodão em pluma, elevação de 28,5% sobre 2005/06 (302,5 mil toneladas).

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

REAÇÃO EM CHICAGO ANIMA MERCADO BRASILEIRO

Após sofrer pressão durante abril, o mercado brasileiro de soja iniciou maio diante de um cenário mais promissor. A recuperação inicial teve como motivador os ganhos apresentados na Bolsa de Mercadorias de Chicago (CBOT), o principal referencial mundial para comercialização e preços da oleaginosa. Em abril, a soja perdeu terreno em Chicago. O atraso no plantio do milho nos Estados Unidos trouxe ao mercado a ameaça de uma transferência de área do cereal para a soja. As perdas em Chicago aumentavam na mesma medida que as chuvas impediam a semeadura do milho no Meio-Oeste dos Estados Unidos.

O comportamento de Chicago vem sendo influenciado desde o início do ano pelas especulações em torno da distribuição da área a ser plantada na primavera americana. Com a ascendente demanda por milho devido às perspectivas favoráveis para a produção de etanol, a aposta do produtor na atual temporada

Soja em Cascavel/PR (R\$/60 kg)	
novembro	31,81
dezembro	31,45
janeiro	31,10
fevereiro	31,18
março	30,66
abril	28,50
maio	28,90

pendeu para o milho. Em função disso, os preços da soja acumularam bons ganhos nos primeiros meses do ano.

Outro fator positivo para os preços da oleaginosa surgiu com o relatório de maio do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), que indicou uma forte redução nos estoques de passagem americanos entre a atual e a próxima temporada. Segundo o Usda, os estoques de passagem deverão cair de 16,6 milhões

de toneladas em 2006/07 para 8,7 milhões de toneladas em 2007/08, por conta da menor produção e da demanda firme.

Em relação ao Brasil, o cenário não se alterou muito. Os produtores deverão fechar a temporada com a maior safra da história e o ritmo da comercialização segue pouco acima da média, graças aos bons preços praticados no mercado interno – acima daqueles de igual período do ano passado – e externo.

LANCER ROBUST



Distribuidor multiuso, desenvolvido para cana-de-açúcar, na distribuição de calcário, adubos orgânicos secos, assim como para distribuição de torta de filtro, no sulco ou em área total. Possui transmissão hidráulica e sistema de aplicação a taxa variável



Jan

IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS JAN S/A

E-mail: decom@jan.com.br

Fone: 054 332 1744

99470 000 - Não-Me-Toque - RS

MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

ESTIMATIVA PARA PRODUÇÃO BRASILEIRA SEGUE SUPERESTIMADA

A primeira quinzena de maio revela um cenário otimista para a produção brasileira de milho na temporada 2006/07, segundo estimativas divulgadas pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab): produção de 51,064 milhões de toneladas, sendo 36,998 milhões de toneladas para a safra verão e 14,065 milhões de toneladas na safrinha. Entretanto, para o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, os números divulgados pela Companhia estão exagerados. “O Brasil não teve uma área plantada para uma produção desse porte na safra verão, mesmo que a produtividade indicada seja maior. Por outro lado, a safrinha segue subestimada, devendo apresentar uma produção maior”, comenta. Safras & Mercado estima uma safra de 48,051 milhões de toneladas – 27,593 milhões na primeira safra e 15,588 milhões na safrinha. “A produção de milho será recorde, mas não atingirá esses números projetados pela

Média dos preços do milho (R\$/saca 60 kg – Centro-Sul)	
novembro	18,90
dezembro	19,75
janeiro	20,27
fevereiro	19,18
março	18,53
abril	16,20
maio	16,12

Conab”, afirma.

No cenário externo, Molinari afirma que os embarques de 1,25 milhão de toneladas no acumulado do ano comercial fevereiro a abril não chegam a ser ruins, embora estejam distantes da meta de 8,2 milhões de toneladas fixada para atender a projeção de safrinha de 15,5 milhões de toneladas. “Como os embarques de fevereiro e março foram dis-

cretos, ao contrário de abril, que teve volumes de 592,3 mil toneladas, será preciso exportar uma média de 760 mil toneladas por mês de maio e janeiro para atingir a meta”, comenta. Conforme Molinari, em um ano de safrinha positiva, é importante que o Brasil venda mais na exportação, aproveitando o movimento ainda sólido e especulativo sobre a safra norte-americana.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

MERCADO INTERNACIONAL FICA PRESO A ESTREITAS MARGENS

Depois de mais um mês de perdas em abril, maio começou mostrando maior equilíbrio nas cotações internacionais do café. A Bolsa de Nova Iorque recuou até se aproximar perigosamente da marca psicologicamente delicada dos US\$ 1 por libra-peso. O mercado vinha cedendo diante do sentimento de que “tudo bem, o Brasil terá uma safra pequena este ano”. No entanto, o País ainda segue exportando volumes amplos e ainda não se sentiu qualquer sinal de aperto maior da oferta. Mesmo com uma produção modesta em 2007, outro fator de pressão sobre os preços é que o momento de colheita, em que o Brasil está agora, é um período de peso sazonal de oferta nova.

Só que as cotações também não recuam porque agora estamos chegando na temporada de frio no Brasil e sempre existe o temor de prejuízos com geadas. Outro fator positivo para o equilíbrio no mercado é que inegavelmente a safra deste ano será muito modesta, seja ela de 32,065 milhões de sacas (como indica a Conab) ou de 36,6

Preço para bica corrida do sul de Minas (Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/em saca de 60 kg)	
novembro	258,25
dezembro	288,30
janeiro	274,83
fevereiro	259,83
março	251,11
abril	234,29
maio	220,38

milhões de sacas (como aponta o IBGE). E aqui se faz necessário outro parêntese: os produtores ficaram indignados com os números do IBGE. A crítica era de que o IBGE estava tirando a credibilidade da estimativa da Conab, que é a oficial, e mostrando supostamente ao mundo uma safra maior do que a real, o que no universo especulativo das bolsas significa preços mais baixos. Retornando ao ponto, uma safra de 32,065

milhões ou de 36,6 milhões de sacas é uma safra pequena para o Brasil. Se o País exportar 25 milhões de sacas, com os embarques caindo em relação a 2006, e consumir internamente 17 milhões, basta uma soma simples para ver que a oferta de café será bem curta, o que é fator de sustentação. Entre aspectos positivos e baixistas, o mercado de café foi acomodando dentro de estreitas margens até meados de maio.

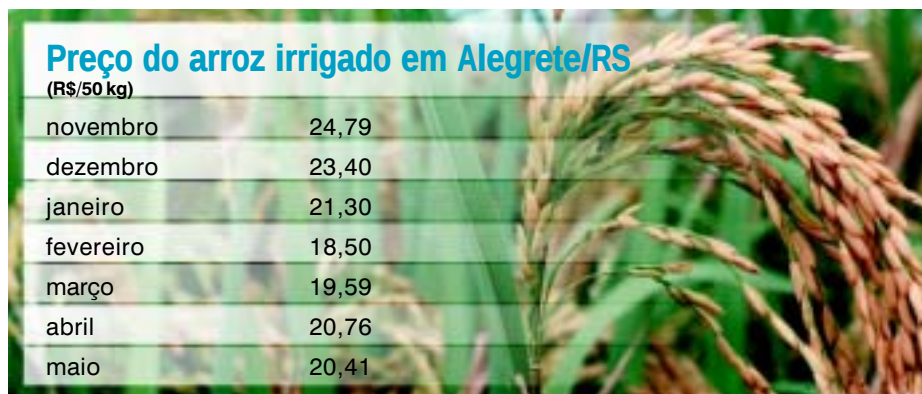
ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

COMERCIALIZAÇÃO PARADA EM ANO ATÍPICO

O mercado brasileiro de arroz jamais teve um início de ano comercial tão parado como agora. E tal comportamento se deve basicamente a dois motivos: a retração da oferta por parte dos produtores e o baixo interesse de compra das redes varejistas. “As vendas de arroz em casca ocorrem em um ritmo abaixo do verificado nos últimos anos”, relata o analista de Safras & Mercado Tiago Barata.

Nesta safra, o governo federal liberou recursos para serem utilizados em mecanismos de apoio à comercialização antes do período da colheita, dando fôlego aos orizicultores e permitindo que, mesmo estando bastante endividados, tenham condições de escalar as vendas, evitando a superoferta e a desvalorização do cereal que normalmente ocorre nesta época do ano. “Sinceramente, não me lembro se isso já



novembro	24,79
dezembro	23,40
janeiro	21,30
fevereiro	18,50
março	19,59
abril	20,76
maio	20,41

ocorreu”, questiona Barata. “Nos últimos anos, quando os recursos eram anunciados e liberados, muitos produtores já tinham vendido a sua produção, pressionados pela necessidade de cumprir com os compromissos assumidos no custeio da safra”, explica.

Além disso, a projeção de preços melhores no segundo semestre faz

com que os rizicultores procurem reter a oferta nos primeiros meses da safra, na intenção de contar com a esperada valorização. “Neste momento, cabe ressaltar que a projeção de valorização do arroz em casca no segundo semestre leva em consideração que a oferta sazonalmente se concentra entre os meses de março e maio”, finaliza o analista.

TRIGO

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

POUCA MOVIMENTAÇÃO, MAS TENDÊNCIA AINDA É ALTISTA

O mercado brasileiro do trigo segue sem grande movimentação, mas com preços firmes. No interior do Rio Grande do Sul os negócios ocorrem entre R\$ 480 e R\$ 490 por tonelada. Moinhos adquirem lotes pequenos, e os vendedores seguem forçando o patamar de R\$ 500. Estima-se que o Estado ainda tenha 40% da produção para ser comercializada. Apesar da expectativa de um aumento de área no Estado, a alta dos fertilizantes e o câmbio valorizado reduzem o ânimo dos triticultores.

Em Santa Catarina, negócios a R\$ 480 por tonelada, com a pedida do vendedor mantida em R\$ 500. Na região oeste do Paraná, negócios saindo a R\$ 500 por tonelada FOB. As aquisições são pequenas, e por moinhos próximos às regiões produtoras aonde o produto chega a R\$ 515 por tonelada CIF. Nas últimas semanas, a procura por sementes melhorou, de-



novembro	503,33
dezembro	487,11
janeiro	474,32
fevereiro	466,11
março	476,25
abril	494,50
maio	506,25

vendo confirmar uma área superior à do ano anterior.

Na Argentina a tendência segue sendo de alta. Até o final de abril, dos 8,8 milhões do saldo exportável já haviam sido negociadas 7,3 milhões de toneladas, restando apenas 1,5 milhão para os cinco meses até o ingresso da próxima safra. “Isso mostra que haverá uma procura superior de trigo ao

que os argentinos têm para exportar, o que torna o cenário altista”, explica o analista de Safras & Mercado Elcio Bento. Segundo ele, o comportamento dos preços depende do que acontecerá nas bolsas dos Estados Unidos – que subiram nos últimos dias com a projeção do governo do país projetando aperto nos estoques mundiais de trigo.



Divulgação

ALLCOMP E HEMISPHERE EM PARCERIA

A Allcomp Equipamentos de Precisão, uma das líderes de mercado no Brasil nos seguimentos de Topografia e Agricultura, firmou contrato de exclusividade com a norte americana Hemisphere, fabricante dos produtos da marca Outback, consagrados em todo o mundo. Em destaque, a linha de produtos agrícolas como o GPS Barra de Luzes, Mapeadores, Pilotos Automáticos e recentemente lançado no Brasil as antenas RTK (correção em tempo real), que

melhoram a precisão em centímetros aumentando assim o uso do GPS em implementos agrícolas. A Allcomp, distribuidora Outback para a Região Sul, além de atender revendas e produtores na comercialização dos GPS, também conta com técnicos treinados na fábrica para assim prestar todo o suporte e manutenção dos equipamentos. Na foto Roberto Satini Júnior, da Allcomp, Joe Redetzke, da Outback, e Edmilson Siqueira de Azevedo, da Allcomp.

ROCHFER COMPLETA 60 ANOS

A Rochfer há 60 anos iniciou os estudos para a criação da primeira bomba hidráulica acionada por roda d'água, equipamento que pretendia transportar água de forma econômica até os locais de maior carência hídrica. O principal objetivo da empresa é fabricar produtos de qualidade, com grande valor agregado e que proporcionem a satisfação dos consumidores, gerem lucros e garantam a continuidade do trabalho de seu fundador, Antônio Rocha. A empresa busca agora a certificação internacional de qualidade como forma de atestar a seus clientes o que já é comprovado: economia, eficácia e durabilidade das bombas.

ARYSTA E IAC LANÇAM O APLIQUE BEM

Divulgação

Por iniciativa da Arysta Lifescience e do Instituto Agrônomo (IAC), de Campinas/SP, foi lançado o Programa Aplique Bem, um projeto que será itinerante por todo País com o Tech Móvel – veículo equipado e preparado para fazer a manutenção e a regulação correta dos equipamentos de pulverização, sem qualquer custo para o produtor. “O programa visa reduzir o custo de aplicação de defensivos agrícolas e o agricultor tem um aproveitamento de 70% do



produto na sua lavoura”, segundo o pesquisador do IAC, Hamilton Humberto Ramos. “O objetivo principal do programa ‘Aplique Bem’ é a preservação do meio ambiente, proteção do aplicador e redução de custos com a melhor aplicação dos defensivos agrícolas”, destaca Massaki Hassuiki, diretor de marketing da Arysta Lifescience.

CONSÓRCIO JOHN DEERE COMPLETA DEZ ANOS

O Consórcio Nacional John Deere está completando dez anos com mais de 300 milhões de reais em contemplações, o que comprova ser um aliado valioso do produtor rural, como forma

adequada de planejamento para a concretização do sonho de iniciar, renovar e ampliar a frota de equipamentos. Desde sua formação, mais de 2.780 cotas foram contempladas. O re-

conhecimento pelo agricultor das vantagens desta forma prática, econômica, acessível e segura de adquirir equipamentos se refletiu em crescimento de 18% em 2006 em relação a 2005. O

aumento se deu também na participação relativa do Consórcio John Deere no mercado de consórcios de equipamentos agrícolas, que passou de 15% para 17% no último ano.

SUCESSO DA 13ª FENAMILHO INTERNACIONAL

Mais de 200 mil pessoas visitaram a 13ª edição da Fenamilho Internacional, realizada em Santo Ângelo/RS, entre o final de abril e início de maio. Com foco direcionado ao agronegócio a feira dos 300 anos superou as expectativas da indústria, comércio, serviços, agropecuária, agricultura familiar, artesanato, cultura e lazer. “É

gratificante poder dar nossa contribuição para um evento tão importante para nossa cidade e região. Agradeço a todas as pessoas que de uma forma ou de outra, contribuíram para a realização da Fenamilho Internacional e ajudaram a torná-la o sucesso que foi”, disse o presidente da Comissão Central da Fenamilho, Wilson Luiz Pippi.

CSEI DA ABIMAQ COM NOVA DIRETORIA

A Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação (CSEI) da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) tem nova diretoria para o biênio 2007/2008. A nova diretoria é liderada pelo executivo Marcelo Borges Lopes (foto), da Valmont, e composta ainda pelo vice-presidente Julimar Clemente de Souza e pelos diretores conselheiros Ângelo Tadeu Piassetta, Francisco de Assis Nuevo, Jorge Luiz Zanatta e Pedro Gomes Del Posso. Criada em fevereiro de 1994 e com 26 empresas associadas, CSEI estimula o desenvolvimento da agricultura auto-sustentável e desempenha importante papel na articulação do setor diante das graves oscilações da economia brasileira que afetam de forma negativa a cadeia de agronegócios.



Divulgação

EATON APRESENTA LINHA DE PRODUTOS

Com forte presença no mercado brasileiro de transmissões, embreagens, sistemas hidráulicos, de filtração, elétricos e automotivos, a Eaton apresentou na Agrishow, em maio, a sua linha de produtos da divisão Fluid Power, responsável pela fabricação de sistemas e componentes hi-



Divulgação

dráulicos para os mercados agrícola, construção civil, industrial, mineração, energia, automotivo e movi-

mentação de materiais; e sistemas de filtração destinados às indústrias açucareiras, alimentícias, bebidas, petroquímicas, OEM's, entre outras. Um dos destaques da Eaton foi o lançamento do Motor Delta, cuja vida útil pode ultrapassar em até quatro vezes os motores TF/TG.

TOYOTA E A TERCEIRA GERAÇÃO DO RAV4

Toyota marcou presença na Agrishow Ribeirão Preto ao apresentar toda a sua linha de veículos 4x4: Nova Hilux, Nova Hilux SW4, Land Cruiser Prado e Novo RAV4. A empresa também disponibilizou uma

pista off-road para os visitantes testarem a robustez e a performance de todos os veículos para uso em terrenos fora-de-estrada. Entre os destaques da Toyota na feira, a terceira geração do RAV4, lançada no Brasil no

início de 2006. O modelo, que há dez anos revolucionou o mercado de utilitários esportivos por ter sido o primeiro desenvolvido em uma plataforma de automóvel de passeio, traz diversas novidades.

SEMENTES ADRIANA PROMOVE O 1º SUPERCAMPO



Leandro Mirmann

Durante uma semana, a Sementes Adriana promoveu o 1º SuperCampo, evento em que apresentou a dezenas de representantes de instituições e empresas de todo o País os resultados das cultivares de milho SuperMassa ADR 300, ADR 500 e ADR 7010 (esta um híbrido) em Campo Grande/MS, na estação de pesquisa da Bonamigo Melhoramentos Genéticos – parceria da empresa sementeira. As cultivares são apropriadas para o uso como cobertura de solo no plantio direto na palha, assim como para a alimentação bovina (pastoreio, silagem). “A Sementes Adriana lança o primeiro híbrido de milho do Brasil ADR 7010, um produto nobre, com teor de proteína superior ao milho e sorgo”, comemora Odílio Balbinotti Filho (foto), presidente da empresa.

ANOTE AÍ

A 22ª edição do Seminário Cooplantio, cujo painel deste ano é mercado Mundial: Estratégia Competitiva, ocorre de 25 a 27 de junho, no Hotel Serrano, em Gramado/RS. Em discussão temas como o Cenário Nacional e Internacional do Agronegócio, a Competitividade do Brasil x Outros Países Produtores, Agroenergia e Gestão Rural. Mais informações: www.cooplantio.com.br e (51) 3481-3333.

A 14ª edição da Hortitec, em Holambra/SP, de 13 a 16 de junho, é um evento nos moldes das principais exposições no exterior, onde os participantes podem ter contato com empresas expositoras, conhecendo as necessidades do setor e realizando negócios. Em 2006, participaram aproximadamente 300 empresas e 18.500 visitantes. Mais informações: hortitec@hortitec.com.br e (19) 3802-4196.

“Agricultura Familiar, Políticas Públicas e Inclusão Social” é o tema do VII Congresso Brasileiro de Sistemas de Produção, de 4 a 6 de setembro, no auditório do Banco do Nordeste, em Fortaleza/CE. A coordenação é da Embrapa Agroindústria Tropical, e os principais objetivos são analisar a situação atual das políticas públicas focadas na inclusão social e o papel da agricultura familiar no combate à fome e à miséria. Mais informações: www.cnpat.embrapa.br/sbsp e (85) 3299-1800.

TESTES COM B100 EM TRATORES



Divulgação

A iniciativa da Valtra no uso de biodiesel em tratores tem mais um objetivo: aprovar o uso de B100. Estão sendo feitos testes na Usina Barralcool, no Mato Grosso, com dois tratores BH 180, que serão testados por 18 meses na lavoura de cana. Serão analisadas as performances com os combustíveis B50 e B100. Um ter-

ceiro Valtra BH 180, abastecido com 100% de diesel, servirá de espelho do projeto. Parceiros como a Texaco, a Universidade do Estado de Mato Grosso (Unemat) e a Concessionária Pampa estão apoiando as pesquisas. A Barralcool é uma das mais tradicionais empresas canavieiras da região Centro-Oeste.

JAPONESES INVESTEM EM TIBAGI/PR

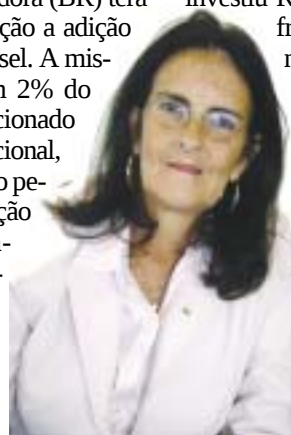
Eleita por um fundo europeu, a cidade de Tibagi/PR terá a maior usina de biodiesel do Brasil a utilizar a soja como matéria-prima. Serão investidos R\$ 302,5 milhões para o empreendimento que é resultado de um convênio entre a Prefeitura de Tibagi e o Instituto Gene/Blumenau – entidade sem fins econômicos que representa investidores internacionais do projeto. A previsão é de R\$ 1,1 bilhão de faturamento anual bruto na cidade que é a terceira maior produtora de soja do Estado.

BARREIRA VERDE PARA OS BIOCOMBUSTÍVEIS

O governo holandês está propondo a criação de um sistema de certificação ambiental para o comércio internacional de biocombustíveis. A ideia é que o mecanismo funcione fora da alçada da Organização Mundial do Comércio (OMC). O objetivo é evitar que a tentativa de substituir combustíveis fósseis para combater o aquecimento global não tenha um efeito contrário. Com a demanda de etanol e biodiesel, cresce a pressão na Ásia para abertura de novas áreas para dendê, enquanto na Amazônia as ameaças são a soja e a cana-de-açúcar, visto que o desmatamento também causa efeito estufa. A Holanda está propondo critérios ambientais para avaliar se um exportador não está derrubando matas para plantar.

B2 OBRIGATÓRIO EM JULHO

A partir de julho, todo o óleo diesel comercializado pela Petrobras Distribuidora (BR) terá em sua composição a adição de 2% de biodiesel. A mistura é feita com 2% do óleo vegetal adicionado ao diesel convencional, que é derivado do petróleo. A legislação da Agência Nacional do Petróleo (ANP) prevê a obrigatoriedade da comercialização do B2 a partir de 2008.



Divulgação

Para que a Petrobras consiga alcançar esta meta, a empresa investiu R\$ 35 milhões na infraestrutura operacional e de logística. A presidente da BR, Maria das Graças Foster, confirma que 5 mil postos de serviço de bandeira da companhia e outros 3.350 grandes clientes da empresa, estão recebendo o biodiesel B2.

EXPORTAÇÃO EM ALTA NA BRASIL ECODIESEL

A Brasil Ecodiesel poderá exportar até 50 milhões de litros de biodiesel neste ano. Para o presidente do Conselho de Administração da empresa, Jório Dauster, a exportação não pode prejudicar o mercado interno. No ano passado a companhia, maior produtora de biodiesel do País, produziu 282 milhões de litros de combustível e prevê encerrar este ano com 800 milhões de litros. O total produzido pela empresa seria suficiente para atender a maior parte dos 840 milhões de litros que serão necessários para cumprir a mistura compulsória de B2 de biodiesel no diesel.



André Luiz Mello

CRESCIMENTO MUNDIAL

A produção mundial de biodiesel deve ter um crescimento de 46% em relação ao ano passado. Serão 7,9 milhões de toneladas em 2007. Esta previsão faz parte de um relatório da Associação Americana de Soja (ASA). A produção européia é estimada em 4,7 milhões de toneladas, com crescimento de 19%, os Estados Unidos produzirão 2,5 milhões de toneladas, contra 775 mil toneladas em 2006. São 105 plantas em produção e mais 77 sendo construídas. O relatório da ASA também cita que a partir de janeiro de 2008 a adição de 2% de biodiesel será obrigatória no Brasil, e de 5% a partir de 2013, medida que poderá ser antecipada para 2010.



Divulgação

BIODIESEL BRASILEIRO EM PORTUGAL

Metade das 600 mil toneladas de biodiesel que Portugal necessita por ano será produzida no Brasil, segundo anunciou o presidente da Galp Energia, Manuel Ferreira de Oliveira, após encontro em Bra-

sília com o presidente Lula. "É um projeto ambicioso que é bom para a Petrogal e para a Petrobras. Queremos produzir 300 mil toneladas de biodiesel com origem nas oleaginosas brasileiras, o que corresponde a

50% das necessidades de Portugal neste setor", revelou. O presidente da Galp Energia disse ainda que o mercado português começará a ser abastecido com biodiesel brasileiro já em 2010/2011.

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

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



La Pesa



Valtra é uma marca mundial da AGCO Corporation.

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 LIMPO E FORÇA NO SOLO LIMPO



STIHL APRESENTA A MOTOPODA HT

A Stihl apresenta mais um lançamento inovador no mercado brasileiro: a Motopoda HT 131, com a tecnologia 4-MIX, que reúne as melhores características dos consagrados motores dois tempos aliada às vantagens dos motores quatro tempos. Essa tecnologia permite, pela primeira vez, a lubrificação do motor quatro tempos através da mistura de óleo e combustível, como nos motores dois tempos, dispensando o tradicional reservatório, a bomba, a verificação e a troca de óleo.

Stihl Moto-Serras Ltda - Av. São Borja, 3.000 - São Leopoldo/RS - CEP 93032-000 - Fones (51) 3579-9999/0800.707-5001 - www.stihl.com.br

PORTAS RAYFLEX PARA AGROEMPREENDEDORES

Os agroempreendedores, produtores e usineiros incrementam seus investimentos para elevar a qualidade dos processos e produtos exigindo o máximo de qualidade das máquinas, equipamentos, sistemas e serviços que utilizam. E as portas automáticas Rayflex estão fazendo parte desse novo cenário. Por atender exigências no que se refere a aplicações internas e externas, os produtos estão instalados em várias usinas e armazéns, protegendo as sacarias de vários tipos de grãos e *bags* de açúcar no local de armazenagem contra insetos, roedores, fuligem das queimadas, pombos, entre outros indesejáveis.



Rayflex - Estrada de São Bento, 749/779 - Jardim Odete - Itaquaquecetuba/SP - Fone (11) 4645-3360 - www.rayflex.com.br

TRITURADOR LAVRALE COMO SOLUÇÃO

O Triturador Lavrale chega ao mercado como a solução perfeita para triturar restos de poda em diversas culturas, como videira, macieiras e cafeeiros. Contando com as mais modernas tecnologias e grande durabilidade, é o equipamento ideal para a limpeza entre linhas de culturas, realizando a cobertura orgânica do solo e eliminando o uso de herbicidas.



Agritech Lavrale S/A - Rua Oberdan Cavinatto, 290 - bairro Guarujá - Caxias do Sul/RS - CEP 95055-450 - Fone (54) 3238-8500 - www.lavrale.com.br

PNEUS E CÂMARAS DE AR DA MAGGION

A Maggion, maior empresa nacional de pneus e câmaras de ar, lançou os pneus Super MHF, Fronteira e Fronteira 2 e as câmaras de ar para pneus traseiros de tratores. Segundo Sebastião Ferrari, gerente de marketing da Maggion, o diferencial de criação destes produtos une larga experiência no setor e tecnologia de ponta. "Nos últimos cinco anos a empresa investiu na ampliação e modernização de seu parque industrial, na profissionalização de seus integrantes e em tecnologia", destaca Ferrari.

Maggion Pneus & Câmaras
- Rua José Campanella, 501
- Guarulhos/SP - CEP 07112-902 - Fone (11) 6468-0866 - www.maggion.com.br



STAR LANÇA A COLHEDORA CC701

Star Máquinas Agrícolas lançou a colhedora CC701, equipamento que chega ao mercado como uma opção de máquina mais leve e mais barata em relação às máquinas tradicionais. A CC701 tem capacidade de produção de 40 a 45 toneladas por hora, é fácil de operar e manobrar, diminui compactação do solo protegendo as soqueiras de cana por ser mais leve. Além disso, apresenta excelente qualidade de limpeza.

Star Máquinas Agrícolas - Rodovia SP 333 km 3 - Sertãozinho/SP - CEP 14174-000 - Fone (16) 3987-4242 - www.starmag.com.br



AGRO PORTUNIDADES

FIQUE LIGADO

ESTÁGIOS VIVENCIAIS NO CURSO DE AGRONEGÓCIOS

O Curso de Agronegócios da Unoesc, campus de São Miguel do Oeste/SC, desenvolve por meio de sua matriz curricular estágios vivenciais. Nestes estágios, os alunos elaboram um projeto de estágio, realizam uma vivência em uma organização campo de estágio (empresas ou propriedades rurais) e posteriormente, elaboram um relatório com os resultados da pesquisa.

Neste semestre as temáticas sendo abordadas nos trabalhos estão relacionadas a seguir: implantação de uma mini-indústria de biodiesel; responsabilidade sócio-ambiental da Afubra; pegada ecológica – o caso da Unoesc; pegada ecológica – o caso do 14º Rcmec; diagnóstico da situação ambiental de propriedades que adotam o pastoreio Voisin; aproveitamento da água das chuvas – uma proposta para a Granja Méier; necessidades e deficiências no setor moveleiro; processo de fornecimento de frutas dos agricultores e distribuidores de frutas da região em um supermercado de São Miguel do Oeste; a evasão dos agricultores das associações; sistema de comercialização de fertilizantes da empresa Planteagro; produção de flores em vaso – um estudo de caso no Viveiro Nativa Plantas e Flores de Concórdia/SC; relação contratual empresa laticinista e produtor rural; as estratégias de comercialização de insumos para a bovinocultura de leite da Cooper A1 de Iporã do Oeste/SC; leis que favorecem o desenvolvimento rural; estratégia de fundação de micro e pequenas agroindústrias e suas atuações no mercado; estratégias utilizadas pela Cooperativa Terra Viva, de São Miguel do Oeste, para distribuir os seus produtos; importância da cisterna para a propriedade rural; diversidade na propriedade rural – um estudo de caso; satisfação dos consumidores das rações Nutri Alfa; formação e organização de grupos – comportamento e desenvolvimento das famílias envolvidas no processo; clima organizacional na Cooper A1; análise da gestão organizacional na Di-hêlo Alimentos; cultivo e processamento da abóbora; qualidade de vida no trabalho; sucessão familiar; importância da qualidade dos produtos agroindustriais produzidos em Maravilha/SC; demanda dos vinhos Salgado Filho; importância da Crehnor para os produtores rurais; comportamento e motivação de pessoas frente às mudanças; processo de produção e comercialização de laranja; viabilidade de implantação da atividade leiteira em uma propriedade rural; estratégias de implantação de uma agroindústria de vinhos; nível de satisfação dos produtores que efetuaram o Programa D'Olho na Qualidade Total Rural; processo de produção de mudas de eucalipto e o sistema de comercialização do viveiro; comportamento do consumidor sobre consumo de agroecológicos; agregação de valor na industrialização do leite – iogurte; viabilidade da implantação de uma agroindústria de cana-de-açúcar; implantação de um programa de produção de produtos orgânicos para *fair trade*; viabilidade econômica da instalação de uma usina de biodiesel; análise da estratégia de distribuição de uma empresa de frutas; políticas públicas e a geração de renda da mulher na área rural; agregação de valor na industrialização do leite – queijo; políticas públicas para financiamento agrícola; viabilidade da implantação de uma agroindústria de carnes; viabilidade da atividade leiteira da propriedade; viabilidade econômica para implantação de um aviário de frango de corte; percepção dos agricultores de Smbv e Belmonte/SC em relação à adoção da caprinocultura; análise de custo de implantação de um parreiral; análise econômica e financeira da propriedade de Doacir de Marchi; viabilidade da importação de madeira de pinus.

Nota-se, pois, que as curiosidades da pesquisa se voltam para as mais diversas áreas, o que mostra que o agronegócio é um segmento amplo. Os acadêmicos muitas vezes direcionam os seus trabalhos para a área de atuação profissional ou projetos de interesse para a projeção de futuros investimentos nos respectivos setores. Outra possibilidade é a realização de estudos a pedido de proprietários rurais e empresários que buscam maiores informações para investir em determinado setor ou aperfeiçoar a atividade que estão desenvolvendo. Portanto, o Curso de Agronegócios está à disposição para realizar estudos na área do agronegócio que possam contribuir para o desenvolvimento regional e na auferição de maior rentabilidade nas atividades produtivas.

Profª. Simone Sehnem - Curso de Agronegócio da Universidade do Oeste de SC (Unoesc) - simoneagro@unoescsmo.edu.br

AGENDA

5º Simpósio do Arroz Irrigado

20 a 22 de junho

Associação dos Engenheiros Agrônomos de
Rio Brillhante (AEARB)
Rio Brillhante/MS

Descrição do evento:

Direcionado principalmente aos profissionais ligados ao setor, estudantes, pesquisadores e produtores rurais.

Os temas que fazem parte da programação são novas cultivares e materiais híbridos, pragas e doenças, manejo de água, plantas invasoras, inovações tecnológicas, estruturação da cadeia produtiva e licenciamento ambiental.

Informações: (67) 3422-6465 / (67) 3452-3038

e-mail: atendimento@dauber.com.br ou
aearb@douranet.com.br

1º Fórum Nacional de Produção e Processamento de Frutos Tropicais

25 a 29 de junho

Beach Hills Convention Hall
Porto Seguro/BA

Grandes especialistas no setor discutirão os diversos aspectos dos frutos tropicais no Brasil.

Informações: (73) 3288-8904

e-mail: arley@grupohills.com.br
www.grupohills.com.br/forum/astn

III Simpósio de Tecnologia de Produção de Cana-de-Açúcar

4 a 6 de julho

Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz -
Av. Centenário, 1080
Piracicaba/SP

Objetivos:

Difundir tecnologias para aumento da eficiência da produção da cana-de-açúcar; apresentar os rumos da pesquisa na área sucroalcooleira; promover interação entre produtores, empresas privadas, instituições e palestrantes.

Informações: (19) 3417-6604 / 3417-6601

e-mail: cdt@fealq.org.br
www.fealq.org.br



Estágios / Empregos

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

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

Os currículos estão dispostos da seguinte forma:

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

Procuram

▶ REGINALDO AUGUSTOS DE SIQUEIRA PINTO
Agronomia/TODO Brasil

▶ EDNA DA SILVA MACEDO
Engenharia Agrônômica/TODO Brasil

▶ WILLIAM EHLE VIEIRA
Técnico Agrícola com Habilitação em Zootecnia/RS

▶ FABIANA FONSECA DO CARMO
Agronomia/DF

▶ CRISTIANE ANA DE JESUS
Agronomia/SP

▶ JOSÉ AUGUSTO PEREIRA MADEIRA
Agronomia/MG

▶ ELIPHAS LEVI DA FONTOURA NETO
Técnico Agrícola/RS

▶ MANUELA GONZALEZ
Agronomia/SP

▶ CAROLINA DE BRITO DIAS
Agronomia/MG

▶ CLOVIS FRACALLOSSI
Técnico Agrícola/PR

▶ MARCO IVAN RODRIGUES SAMPAIO
Agronomia/RS

▶ SIDNEI CARLESSO ZORNITTA
Técnico Agrícola/SC

▶ FABIO FREITAS DE BRITO
Agronomia/TODO Brasil

▶ VITOR ANDRÉ XAVIER DE SANTANA
Téc. em Agricultura/SP

▶ RENATO SOUTO BATISTA
Agronomia/TODO Brasil

▶ THIAGO SOETHE RAMOS
Técnico Agrícola/RS, SC, PR, SP, RJ

▶ NEI JOSÉ MORAES PIRES
Téc. Agropecuário/PR

▶ DANIEL MASSAFRA MIRON
Agronomia/RS, SC e PR

▶ FELIPE FERREIRA LEVIEN
Agronomia/RS

▶ TICIANA FERNANDES DIAS
Técnico Agrícola e Florestal/SP

▶ JORGE AUGUSTO BENETÃO
Técnico Agrícola/PR, SP

▶ CAMILA PELIGRINOTTI TAROUÇO
Grad. Agronomia/RS

▶ CELSO FERNANDO BOLONHA
Técnico em Agropecuária/PR, MS

▶ LUCAS PRUDENTE CORRÊA
Grad. em Agronomia/TODO Brasil

▶ DAYANE CRISTINA ROSA DE ALMEIDA
Técnico Secagem e

Armazenamento de Grãos e Sementes/MT

▶ RAQUEL ALBUQUERQUE SOUZA
Engenharia Florestal/SP (concluído)

▶ DION REBERT COSTA
Técnico em Agropecuária/GO

▶ PAULO DENIS MENEGAT
Tecnologia Agrozootécnica/RS

▶ MATEUS MARQUES BUENO
Engenharia Agrícola e Ambiental/MG (5º Período)

▶ DANIELLE CRISTINA TAQUES AMORIM
Tecnologia de Alimentos/MT

▶ JOEL GILVANI KUNRATH
Técnico Agrícola/MG, MS, SP

▶ MAURICIO FERRONATO
Técnico Agrícola/RS

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

▶ DÊNIS DE LIMA CORREIA
Agronomia/MG

▶ JULIANO ROBERTO BERNARDI
Técnico em Agropecuária/RS

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

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

▶ MARCO IVAN RODRIGUES SAMPAIO
Agronomia/TODO Brasil

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

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

▶ CLÓVIS FRACALLOSSI
Técnico Agrícola Hab. em Agricultura/PR

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

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

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

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

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

▶ NEY KAMPA FILHO
Técnico Agrícola e Téc. em Administração

Empresarial/PR

▶ ROBSON JOSÉ MENEGARDI
Técnico Agrícola/PR

▶ DIOGO PEREIRA LEÃO
Técnico Agrícola/MT

▶ JOÃO EDUARDO DOS SANTOS
Técnico Agrícola/RS

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

▶ ROGÉRIO SLOMPO
Grad. Agronomia/Região Sul

▶ RICARDO WESLEY FREDERICO
Grad. Agronomia/TODO o Brasil

▶ RAFAEL FONTALVO MARTIN LEVA
Grad. Agronomia/SP

▶ MARCELO PERRONE RICALDE
Grad. Agronomia e Fruticultura/RS

▶ ALINE DE CARVALHO JORGE
Grad. Eng^a. Agrícola/Centro-Oeste

▶ EVERTON ALEX TAMANINI
Grad. Eng^a. Agrícola/Região Sul e MS

▶ VICTOR VASCONCELOS EULALIO
Grad. Eng^a. Agrícola/TODO o Brasil



www.agranja.com

Conheça o novo web site do Brasil Agrícola

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

clique e descubra o mundo de informações

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

ClassiRural

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

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

AGROPECUÁRIAS

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

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

ANIMAIS

Cabanha Ponche Verde -
ovinos hampshire down -
linhagens Teviotdale/60,
Toropuke 5353 e 5345,
charolês PO mocho -
tourinhos de 14 meses.
Frete free até 200 km -
Fone: (49) 3544-0561 –
Campos Novos/SC

Cabanha Guarantan -
Botucatu - Venda
permanente de dorper PO,
cruza dorper e santa inês
(base), com sr. Everaldo
pelo fone: (14) 9718-8056
/ (14) 3843-4374 –
Botucatu/SP

Criamos gado tabapuã e
vendemos touros tabapuã
– Contato com Negrinho
Moraes pelo fone: (51)
9984-8311, e Franke pelo
fone: (51) 9999-4799 –
Camaquã/RS

LEILÕES

A Faz. Marambaia
promoveu dia 19/5 mais
um leilão de destaque no

setor de agronegócios do
País, o 2º Leilão Imperial
Marambaia realizado no
Palácio Quitandinha, em
Petrópolis. Durante o
evento foram oferecidos
53 lotes de ovinos santa
inês da mais alta qualidade
genética. Site:

www.fazendamarambaia.com.br

Fone: (24) 2233-5000.

CEP 25730-050 /

Correas – Petrópolis/RJ

OUTROS

A Ovelha Manual Prático
Zootécnico – Autor:
zootecnista Iracilde
Goulart de Souza,
proprietário da Cabanha
Seu Irineu, comercializa
carneiros da raça ideal.
Informações: e-mail:

iracildeaovelha@yahoo.com.br.

Contato fones (55) 3422-
2442 ou (55) 9997-2214 e
pedidos para a
Av. Assis Brasil, 671 –
Alegrete/RS

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

Comercial Terra Fértil –
Trabalhamos com toda a
linha de insumos agrícolas,
ferragens, mudas de
hortaliças e flores. Contato
com o sr. Roni pelo fone
(54) 3355-1551, Rua João
Stella, 38 – Ibiraiaras/RS

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

Mississippi Agrícolas e
Materiais de Construção –
Fone/Fax: (87) 3887-1106

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



Ecotech Projetos Eletrônicos Ltda.

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

Fone / Fax: (31) 3388.7522

Site: www.ecotechprojetos.com.br



Distribuímos
para todo
Brasil

mississipiagricolas@ig.com.br
Av. São Sebastião, 114
CEP 56170-000 - Orocó/PE

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

Parmafer - Peças,
Máquinas e Ferramentas
Ltda – Comercializamos
ferramentas em geral,
parafusos, EPIS, soldas,
cabos de aço, mangueiras
e conexões.

Fone: (82) 3241-2822 /
Fax: (82) 3241-5307
parmafer_al@ibest.com.br
Av. Durval de G. Monteiro,
5914 - Trab. dos Martins,
CEP 57080-000 –
Maceió/AL

Ponto Rural –
Cultivando Amigos,
Fone: (43) 3348-3768
pontoruralredna@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

Biorgânica Comércio de
Produtos Orgânicos Ltda –
Compra e venda de soja,
trigo e milho orgânico.
Fones: (46) 8802-0096 /
8802-8236.
roberto@biorganica.com.br
mauro@biorganica.com.br
Planalto/PR

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

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

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

Vende-se feno tifton e
azevém, contato com o sr.
Valdomiro, através dos
fones: (54) 3317-1162 /
(54) 9981-1895 –
Passo Fundo/RS

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

SERVIÇOS

AGRIPEC - Consultoria e
Projetos Rurais – Serviços
de planejamento,
elaboração e execução de
projetos agropecuários,

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



El Rincón

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

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

**Garanta a
exclusividade
de sua Marca.
Registre!!!**



Poli & Kawski
Consultoria e Assessoria
em Marcas e Patentes

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

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

Pulverizador Fankhauser

Capacidade 600 litros, usado.

Excelente estado.

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

licença ambiental e
outorgas de água,
particulares ou para
financiamentos. Engº.
Agrônomos: Gilmar ou
José Domingos.
Fone/fax: (77) 3424-4381
agripecvc@click21.com.br
Vitória da Conquista/BA

Brava Comércio e
Representação de

Produtos Agrícolas Ltda –
Fone: (61) 3612-3477
Rua Getúlio Vargas, 1711,
CEP 73850-000 –
Cristalina/GO

CONSULVET Consultoria e
Laboratório Veterinário.
Exame de tuberculose,
brucelose, andrológico e
diagnóstico de gestação.
Fone: (67) 3292-4754.
consulvetms@hotmail.com

Rio Verde de Mato Grosso/
MS

Hotel San Rafael, tarifa
Final de Semana em São
Paulo: diária R\$ 120,00
com café da manhã e
jantar sexta à sábado ou
sábado à domingo.
Fone: (11) 3334-6000
reservas@sanraphael.com.br
Largo do Arouche, 150 -

centro / CEP 01219-010 –
São Paulo/SP

MJL Assessoria e
Assistência Técnica
Agrônômica - Contato com
o sr. Marcos José pelos
fones: (65) 3308-2814 e
9966-0016, Rua dos
Cedros, 943 W casa 1 –
Nova Mutum/MT
Planar - Assistência

Técnica Agropecuária S/C
Ltda – Elaboração de
Projetos Agropecuários
para Banco do Brasil e
Sicredi - Contato com o sr.
Adalberto pelo fone (67)
3481-3303, Av. Pedro
Manvailler, 2062 –
Amambai/MS

Trevo Representações
Comerciais – Somos



TUDO EM SISAL

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

**CONHEÇA
TAMBÉM...
VALENTE
TAPETES
E CARPETES
DE SISAL**

APAEB
VALENTE - BAHIA

Rodovia Luiz Eduardo Magalhães, KM 02 - Bairro Petrolina - Valente - Bahia - Brasil - INDÚSTRIA BRASILEIRA
CEP: 48990-000 - Fone: (75) 3263-2341 - Fax: 3263-2342 - CNPJ: 03.104.020/0004-75
Site: www.apaeb.com.br - E-mail: [vendas@apaeb.com.br](mailto: vendas@apaeb.com.br)



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



ASPERBRAS

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

representantes Coimma -
 Balanças e Tronco, Jumil -
 Plantadeiras de Plantio
 Direto, Matpar - Barracão
 Pré-Moldado.
 Fone: (67) 3454-3091. Rua
 Sen. Felinto Müller, 571,
 Quadra 12 Lote 9. /
 CEP 79150-000 -
 Maracaju/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 do Trator - Palmeira
 Tratores Ltda - Rua Trinta
 de Outubro, 116 A - Fone:
 (82) 3521-8771 -
 Arapiraca/AL

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

Cláudio Implementos
 Agrícolas Ltda - Tudo o
 que você precisa para a
 agricultura você encontra
 aqui.
 Fone: (47) 3642-7548.
claudioimplementos@netuno.com.br
 Rua Tenente Ari Rauhen,
 403, sala 1, centro -
 Mafra/SC

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

Derval vende tratores,
 implementos para
 terraplenagem, mineração,
 pavimentação, agricultura,
 carga e transporte
 usados. Fones: (71) 3452-
 1605, (71) 3452-3142 e
 cel.: (71) 9129-4242
dervalmaquinas@terra.com.br
 Av. Magno Valente, 523 -
 CEP 41810-620 -
 Salvador/BA

Noroeste Comércio de
 Máquinas Agrícolas Ltda -
 Fone: (44) 3631-9039 /
 (44) 9102-2525 -

noroestemaq@pop.com.br
 Av. Paraíba, 1195,
 CEP 87200-000 -
 Cianorte/PR

Tratores e colheitadeiras
 usados, várias marcas e
 diversos modelos -
 Contatos p/email:
macvendas@laguna.com.br
 ou consulte-nos pelos
 fones: (55) 3322-6680
 ou (55) 9973-5643 -
 Cruz Alta/RS

Tratorserv - Venda de
 tratores novos e usados,
 implementos agrícolas,

peças e serviços -
 Representante Trator
 Ursus e revenda
 autorizada motores Agrale.
 Contatos p/e-mail:
tratorserv@tratorserv.com.br
 Fone/Fax: (82) 3521-8771
 Arapiraca/AL

Vende-se uma
 enfardadeira Menegaz em
 ótimo estado, contato com
 o sr. Valdomiro pelo fone:
 (54) 3317-1162 /
 (54) 9981-1895 -
 Passo Fundo/RS



**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
btc@brastecnica.com.br
www.brastecnica.com.br



vigor
 calcário

Calcário Vigor
 o corretivo de solo que aumenta seus lucros

Fone: 55 3281.1439 - Caçapava do Sul - RS



www.agranja.com

Conheça o novo web site do Brasil Agrícola

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



Divulgação

João de Almeida Sampaio

Secretário de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo

MARCADO PELA DIVERSIDADE DE CULTURAS

■ **Quais são os principais problemas por que passa o produtor rural paulista? São os mesmos dos demais produtores brasileiros – alto endividamento, logística?**

O produtor paulista está um pouco diferenciado, apesar de alguns males que são comuns a todos os produtores. Nossa logística, rede de estradas e portuária está um pouco melhor do que em algumas regiões do País. Na parte de armazenamento, talvez possamos melhorar. Quanto ao endividamento, nossa situação é bem diferenciada dos produtores de grãos do Centro-Oeste, por exemplo. As crises das duas últimas safras não tiveram o efeito devastador aqui em São Paulo. Primeiro porque nossos dois principais produtos agrícolas, cana e citros, estão bem. No caso da cana, a rentabilidade para o produtor é muito boa, tanto que temos uma explosão do setor. O nosso citricultor ainda não é bem remunerado, mas também não passa por crise de dívidas. Agora uma coisa comum nós temos com todo o resto do País: falta de uma política de juros compatível com a produção, o câmbio ainda nos castiga, falta de crédito e seguro rural também nos afeta.

■ **Que ações tem tomado a Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo a fim de colaborar para a solução desses problemas?**

A secretaria tem uma série de ações nas áreas de pesquisa, assistência técnica, defesa agropecuária e crédito rural. Neste último, as nossas linhas de financiamento dentro do Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (Feap) são voltadas para o pequeno produtor com renda bruta anual de até R\$ 215 mil, com juros de 4% ao ano e prazos de até sete

anos para pagar. Pretendemos estender estes recursos para o médio produtor, a classe média produtora necessita de apoio, mais que qualquer categoria. O grande tem como se proteger, o pequeno tem uma rede de proteção, já o médio fica na carência de crédito.

■ **E os outros projetos e programas da secretaria para desenvolver a agropecuária paulista?**

Nas áreas de pesquisa, temos os seguintes projetos: agrônômica com o desenvolvimento de novas variedades; zootecnia com os trabalhos de alimentação animal e melhoramento genético; tecnologia de alimentos com análises químicas e desenvolvimento na área de embalagens e rotulagens. Já o Instituto Biológico faz um trabalho na área de combate a doenças e pragas e na produção de vacinas. Temos também o Instituto de Pesca e o de Economia Agrícola. Além, é claro, de uma rede de pólos regionais com pesquisas localizadas conforme a vocação agrícola da região. Trabalhamos também pela integração destas áreas de pesquisa em projetos como a integração lavoura-pecuária – no caso cana e produção de carne, ou grãos e carne, com a intensificação do confinamento e alimentação animal baseada em cana e no bagaço dela. Temos ainda a fiscalização e as campanhas de vacinação feitas pela defesa agropecuária, e um trabalho importantíssimo de transferência de tecnologia e assistência técnica oferecida pela rede da Coordenadoria e Assistência Técnica Integral (Cati),

composta de agrônomos e veterinários espalhados pelas casas de agricultura.

■ **O que mais o senhor destacaria?**

Gostaria apenas de destacar o trabalho que estamos fazendo junto ao setor avícola. A Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA) trabalha em consonância com a Associação Paulista de Avicultura com convênio que possibilita o geo-referenciamento de nossas granjas, assim como monitoramento de doenças e treinamento, cumprindo as exigências do Ministério no controle sanitário do Estado.

As crises das duas últimas safras não tiveram o efeito devastador aqui em São Paulo

■ **Quais são os maiores desafios e/ou limitações para a expansão do setor sucro-alcooleiro em São Paulo?**

Temos hoje 4,3 milhões de hectares de cana cultivados no Estado de São Paulo. Devemos chegar nos próximos quatro anos a seis milhões de hectares a continuar neste ritmo de crescimento. Dentro desta perspectiva, há espaço para o crescimento e a existência de outras culturas, já que este número deverá significar no futuro no máximo 30% das áreas agricultáveis do Estado. Sempre nos destacamos pela diversidade de culturas e isto é a marca do Estado de São Paulo. As áreas de declividade e rebarba da cana deverão ser ocupadas com outras culturas, criação de pequenos animais, pecuária intensiva, tendo em vista que a eliminação das queimadas para a colheita de cana é o caminho que devemos seguir em São Paulo. ❏

ANÚNCIO

ANÚNCIO