

**O BRASIL AGRÍCOLA**

JANEIRO/2008 - Nº 709 - ANO 64 - R\$ 9,80 - www.agranja.com

# agranja



**Quem  
é  
Quem  
no  
Agronegócio**

**ANÚNCIO**

**ANÚNCIO**

## 18 ESPECIAL

- 20 Marcus Vinicius Pratini de Moraes, presidente da Abiec
- 22 Cristiano Simon, presidente da Andef
- 24 Carlos Aguiar, diretor-presidente e CEO da Aracruz
- 26 Luis Carlos Guedes Pinto, vice-presidente de Agronegócios do Banco do Brasil
- 28 Fábio de Salles Meirelles, presidente da CNA
- 30 Valentino Rizzioli, presidente da CNH Latin America
- 32 José Aroldo Galassini, presidente da Coamo
- 34 Silvio Crestana, presidente da Embrapa
- 36 Carlos Sperotto, presidente da Farsul
- 38 João César Rando, diretor-presidente do InPev
- 40 Aaron Wetzel, vice-presidente de marketing para a América Latina da John Deere
- 42 Reinhold Stephanes, Ministro da Agricultura
- 44 André Carioba, diretor-geral para a América do Sul e vice-presidente sênior da AGCO
- 46 Márcio Lopes de Freitas, presidente da OCB
- 48 Roberto Rossato, diretor-presidente da Semeato
- 50 Eduardo Logemann, presidente da SLC Agrícola
- 52 Cesário Ramalho, presidente da SRB



- 54 Marcos Jank, presidente da Unica
- 56 Marcelo Borges Lopes, diretor-presidente da Valmont
- 58 Leandro Marsili, diretor de marketing da Valtra

**60 SHOW RURAL**  
Feira da Coopavel de 28 de janeiro a 1º de fevereiro

**62 PCHs**  
Alternativa para gerar energia elétrica

## SEÇÕES

### 6 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Roberto Rodrigues, presidente do Centro de Agronegócio da FGV e do Conselho Superior do Agronegócio Fiesp

### 98 PONTO DE VISTA

Oswaldo Jardim, diretor de Operações da Ford Caminhões na América do Sul

- |    |                       |    |                      |
|----|-----------------------|----|----------------------|
| 9  | Vitrine               | 80 | Plantio Direto       |
| 10 | Primeira Mão          | 82 | Agribusiness         |
| 12 | Aqui Está a Solução   | 86 | Flash                |
| 14 | Cartas, fax, e-mails  | 88 | Biodiesel            |
| 15 | Na Hora H             | 90 | Novidades no Mercado |
| 74 | Agricultura Familiar  | 91 | AgroOportunidades    |
| 76 | Eduardo Almeida Reis  | 94 | ClassiRural          |
| 78 | Notícias da Argentina |    |                      |

## CADERNO CANA

### 67 ETANOL

Os efeitos da chegada do biodiesel ao mercado

### 70 MERCADO

"Tom alcooleiro" no Norte e Nordeste

### 72 GENTE & CIA

**ANÚNCIO**



# O CRÍTICO **OTIMISTA** DO AGRONEGÓCIO DO BRASIL

O agrônomo e produtor rural paulista **Roberto Rodrigues**, 65 anos, ex-ministro da Agricultura no primeiro mandato de Lula, fala do agronegócio brasileiro com um entusiasmo juvenil. Sempre foi assim, pelas diversas instituições nacionais e internacionais que ele liderou, inclusive agora como presidente do Centro de Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas e do Conselho Superior do Agronegócio da Federação das Indústrias de São Paulo (Fiesp). Mas, ressalte-se, o seu otimismo não tem nada de ufanismo. Roberto Rodrigues é um conhecedor profundo do meio em que atua e, até por isso, mostra-se crítico duro a uma série de situações. Como se verá a seguir, nesta edição especial d'**A Granja**.

**A Granja — O futuro da agricultura brasileira é promissor, mas, em síntese, o que o País precisa implementar – ou mudar – para que toda esta expectativa não acabe em frustração?**

**Roberto Rodrigues** — A população do planeta deve crescer em 2 bilhões de pessoas nos próximos 25 anos. Das quais, 85% nos países mais pobres de Ásia e África que, por coincidência, terão o maior aumento de renda per capita. Calcula-se que nos próximos 10 a 15 anos a renda dos países desenvolvidos crescerá 2,8% na média, e nos países em desenvolvimento 4,6%, quase o dobro. Então, claramente, no horizonte há um sinal de mercados novos crescentes. Aliás, em 2006, os cinco destinos mais importantes para os quais o Brasil exportou produtos agrícolas foram União Européia, em primeiro lugar, Estados Unidos em segundo, China em terceiro, Rússia em quarto e Irã em quinto. Estes cinco blocos representaram 60% das nossas exportações em 2006. China, Rússia e Irã, dez anos atrás, eram traços no nosso mercado. O grande mercado continua sendo os países desenvolvidos, mas há uma mudança importante. Outro dado é que, em 2030, 61% da população estará em cidades, diferente do ano 2000, com 39%. Isso muda também o perfil de alimentos. Nós vamos ter muito mais alimentos semi-preparados, industrializados, porque a

mulher trabalha fora. Além disso, a pirâmide etária vai mudar muito, porque haverá novas fórmulas mais protéicas de alimentos para populações de terceira idade. Tudo isso indica um potencial imenso de mercados agrícolas para países que têm capacidade de aumentar a produção de alimentos, como é o caso do Brasil, que hoje cultiva 62 milhões de hectares e que tem 90 milhões de hectares ocupados por pastagens aptos para a agricultura. O horizonte realmente é muito grande para o Brasil. O que nós precisamos fazer? Uma série de ações. A primeira coisa que precisamos ter é uma estratégia. Não temos estratégia. As coisas vão avançando pela eficiência dos agricultores. Independente de negociação comercial, OMC, o Brasil se tornou o grande produtor mundial de oito *commodities*. Lidera a produção mundial de açúcar, café, suco de laranja e fumo e, nos últimos quatro anos, tornou-se líder da carne bovina, carne de frango, do complexo soja e do etanol. E tudo pela eficiência privada, sem negociação internacional. É isso que nós precisamos consolidar com uma estratégia da qual participem o público e o privado. Esta estratégia tem algumas vertentes fundamentais na área pública que são política de renda. É essencial que haja uma política de renda consistente. Também uma redução do custo-Brasil em três segmentos fundamentais: o primeiro é a logística, o mais dramático; o segundo é custo do dinheiro; e o terceiro são os tributos. Os três temas têm que ser tratados com mais rigor pelo Estado brasileiro. E ainda entram aqui as questões ligadas a recursos para tecnologia, que não é só pesquisa; também extensão e defesa sanitária. São questões que conferem qualidade ao produto brasileiro. São coisas inerentes ao esforço público.

**A Granja — O que mais?**

**Rodrigues** — Na área privada, a estratégia precisa ter mais alguma coisa: marketing, promoção comercial. E quem faz marketing é quem quer ven-

der. No evento da carne é muito interessante. A carne de frango e a bovina deram demonstrações usando de enorme vitalidade por causa da eficiência produtiva, mas também porque fizeram um marketing bem feito. E estamos vendendo carne para mais de 150 países. Outra coisa que a área privada tem que cuidar é a questão da forma da oferta de alimentos, que passa compulsoriamente pela agregação de valor, pois o mercado exigirá cada vez mais. Isto implica uma participação relevante do movimento cooperativista. O produtor deve participar deste processo de agregação de renda, senão ele transfere a renda para o setor industrial. E as cooperativas têm que ter um papel fundamental na questão da agregação de renda, como na promoção comercial. O setor privado tem que se envolver em três outras áreas. Na área tecnológica, colocando dinheiro e tecnologia, pois o Estado é cada vez mais incapaz de atender à demanda; na área sanitária, pois o compromisso privado é essencial para que funcione; e na área de formação de recursos humanos. Você não pode desenvolver um setor sem gente preparada, treinada, motivada. Parte disso cabe ao Estado, mas também cabe ao interessado principal, o setor privado.

**A Granja — O que o Brasil deve fazer, seja em termos de legislação, ou mesmo de ações, para conduzir a produção agrícola de forma sustentável, sem ameaçar o meio ambiente e, assim, evitar eventuais resistências – ou mesmo sanções, outras barreiras – contra os produtos agrícolas brasileiros?**

**Rodrigues** — Nisso estamos trabalhando razoavelmente bem. Realmente, são barreiras que estão surgindo. Qual é o problema nosso? Minorias insignificantes de produtores que não cumprem a legislação brasileira – que é boa, tanto na área ambiental como na social. Os jornais de hoje estão anunciando, por exemplo, que pelo terceiro ano consecutivo as queimadas diminuiriam. Nós

**Precisamos de uma série de ações. A primeira é ter uma estratégia. As coisas vão avançando pela eficiência dos agricultores.**

temos uma legislação adequada, mas não é possível fiscalizar. O governo não consegue fiscalizar tudo. Não tem recursos para isso num país com o tamanho do Brasil. Então, o problema é que uma pequena minoria de aventureiros, pessoas mal-intencionadas, perturba o universo inteiro do Brasil. Noventa e nove por cento fazem tudo certinho na área social, trabalhista, ambiental, cuidam dos projetos... mas 1% faz malfeito e desmancha os 100%. O que tem que haver, na medida em que o Estado é incapaz de fiscalizar tudo, é uma autogestão no setor agrícola. Isso implica um fortalecimento do setor de classes – sindicatos, cooperativas, associações, etc., para que haja um controle interno no setor. E que o próprio setor castigue de alguma forma aqueles que estão perturbando o setor como um todo. No entanto, o modelo que me parece mais interessante para isso – e aí é uma ação pública – é mudar o viés da punição para o viés da premiação. Ao invés de você castigar o cara que faz errado, premiar o cara que faz certo. É o que os países desenvolvidos fazem há muito tempo. Aí você pode ter uma nova forma de emulação das atividades. Penso que uma ação pública-privada tinha que considerar estes dois capítulos. Na área pública, uma visão positiva de criação de estímulos àqueles que fazem bem-feito; e a área privada organizar-se cada vez mais de forma autogestionária.

**A Granja — O Brasil está fazendo o “dever de casa” para realmente ser o maior produtor mundial de biocombustíveis? Quais são os principais er-**

**ros que o Brasil tem cometido no que se refere a manter-se como uma potência mundial da agroenergia?**

**Rodrigues** — Aqui eu teria que fazer um pouquinho de proselitismo sobre este assunto. Eu acho que não existe um mercado mundial de biocombustíveis. E acho que haverá. Eu insisto muito no termo “agroenergia” e não gosto quando se fala “bioenergia”, porque é preconceito contra o agro – que quer dizer campo. Então, tudo o que vem do campo é agricultura, pecuária, floresta. Tudo vem do campo. Insisto em agroenergia para caracterizar às populações que você não faz etanol e biodiesel sem agricultura. Não é bio. Vamos falar “biocombustível”, fazer uma concessão, mas é agroenergia para caracterizar o papel prevalente da agricultura na produção de combustíveis líquidos de origem agrícola. Agroenergia é um assunto que virou moda no mundo inteiro. É claro que estamos “voltando para o futuro” por meio da biomassa. A biomassa vai ser, de novo, como foi até o século XX, a grande fonte de energia renovável do planeta. Isso muda a geoeconomia agrícola mundial de maneira profunda. Agroenergia implica necessidade de terra, sol, principalmente, água, gente, tecnologia e capital. Os cinco primeiros itens existem nos países tropicais. Capital não existe, está ao norte do Trópico de Câncer, que é lá que se consome mais energia e a demanda é maior. Então, o que está acontecendo hoje no mundo? São fluxos de capital norte-sul para produzir energia. E um fluxo de energia sul-norte para atender às demandas dos países mais ricos. Isso reequilibra geopoliticamente o planeta. Acho que a agroenergia pode mudar o jogo de forças, reforçando a democracia no planeta. E o Brasil tem um papel claro de liderança neste processo porque é o País que tem mais experiência na área. Talvez esta seja a única coisa em que o Brasil é melhor do que os outros mesmo. Teve uma experiência de 35 anos de Pró-Álcool que nos dá um cacife para liderar um projeto mundial que muda a própria civilização. Mas o que está faltando? Falta uma coisa elementar: o Brasil não tem estratégia. Eu fico alucinado com isso.

Falo sobre isso há anos. Passei três anos e meio dentro do governo falando sobre isso. Não tem estratégia. O presidente George Bush determinou que, em 2017, quer 20% de álcool na gasolina, o que significa 120 bilhões de litros. Ou vai produzir ou comprar de alguém. Então estão fazendo o quê? Um acordo com o Brasil para produzir álcool, no Caribe, República Dominicana, El Salvador, Guatemala e Haiti para abastecer os Estados Unidos. Estão botando neste ano US\$ 2 bilhões em pesquisa de etanol de celulose. E nós estamos aqui esperando que Jesus Cristo chegue e faça o plano para nós. Quanto álcool o Brasil quer produzir? Você sabe?

**A Granja — Ninguém sabe...**

**Rodrigues** — Eu também não sei... Quanto é o mercado interno? Quanto é o mercado externo? Aonde vai ser produzido isso? Qual é o zoneamento? Quem vai financiar? Qual vai ser o sistema de produção? Se é (o sistema) de hoje, concentrador de renda, ou vamos buscar um sistema alternativo e distributivista, que tem que ser obviamente aquele que o Brasil deseja? Quem vai cuidar de logística, de estocagem, de infra-estrutura, de porto, de navegação? Onde está o dinheiro para a tecnologia? Quem vai treinar gente? Quem vai cuidar da álcool-química? Quem vai cuidar da dicotomia cana e alimentos? Quem vai cuidar da questão ambiental? Tem um mundo de assuntos que estão sendo tratados hoje em 11 ministérios, mais Petrobras, ANP, Embrapa, Inmet... dezenas de instituições estaduais e municipais. E ninguém conversa com ninguém! E o mais interessante é que quem está fazendo estes estudos todos é gente boa, gente séria... ■

**Acho que a agroenergia pode mudar o jogo de forças, reforçando a democracia no planeta.**



**Diretor-Presidente**  
Hugo Hoffmann



#### MATRIZ

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

#### SUCURSAL SÃO PAULO

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

#### DIREÇÃO EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann  
Gustavo Hoffmann

#### REDAÇÃO

**Editor**  
Leandro Mariani Mittmann  
**Reportagem**  
Denise Saueressig  
**Editoração**  
Gustavo Meneghetti e Jair Marmet  
**Produção da capa**  
Mário Neves  
**Revisão**  
Jorge Sant'Ana  
**Estagiário**  
Bruno Pacheco

#### ASSINATURAS

**Gerente de Operações**  
Amália Severino Bueno  
**Gerente de RH**  
Fabrício dos Santos  
**Circulação**  
Jorge Luis Oliveira Ribeiro

#### COMERCIALIZAÇÃO

**São Paulo** - José Geraldo Silvani Caetano (gerente) e Rodrigo Martelletti (contato)  
**Porto Alegre** - Maria Cristina Centeno (gerente RS/SC)  
**ClassiRural** - Kátia Torres

#### REPRESENTANTES

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

**Convênio editorial:** Chacra (Argentina)

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

# UMA EDIÇÃO CHEIA DE ORGULHO

**V**ocê já deve ter observado que esta edição é diferente. É que este mês de janeiro é o aniversário d'A Granja, a revista mais antiga do Brasil em todos os segmentos, não apenas no jornalismo agrícola. E para comemorar nosso 63º aniversário, que muito nos orgulha, publicamos uma edição especial, que além de reportagens e seções tradicionais, também traz relatos de 20 personalidades que enriquecem o agonegocio brasileiro.

São 40 páginas de depoimentos exclusivos ricos em exemplos e idéias que explicam por que o Brasil consolidou-se como uma potência agrícola mundial. E como é perfeitamente possível fazer sua economia agrícola ser ainda mais expressiva.

Num momento tão precioso para a agricultura brasileira, de retomada do crescimento e da rentabilidade em todos os setores, além de muita expecta-

tiva positiva em razão do aumento da demanda mundial por produtos agrícolas, apresentamos o leitor com esta edição especial. Afinal, você merece esta leitura, assim como nossos entrevistados especiais mereceram a distinção de integrar este seleto grupo.

O entrevistado da seção O Segredo de Quem Faz é o ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues, um incorrigível entusiasta da agropecuária brasileira, mas também um duro crítico de seus problemas. Ele sempre rende uma boa conversa. Confira!

E veja também muito mais. A revista está diferente, mas com a qualidade de sempre. E a proposta para o ano 64 segue igual à realizada desde janeiro de 1945: fazer a sua parte para que a agricultura brasileira seja a melhor do mundo.

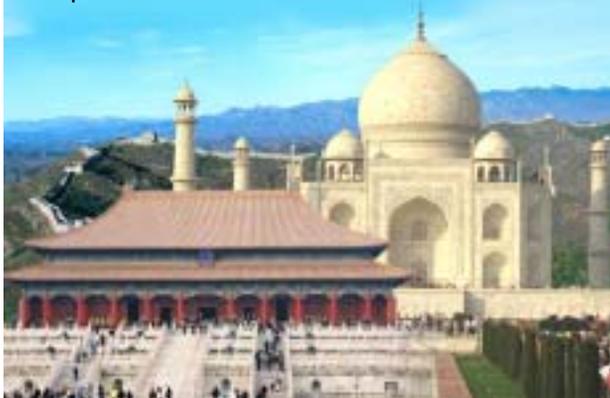
Boa leitura! Próspero 2008!



**Para assinar: (51) 3232-2288**

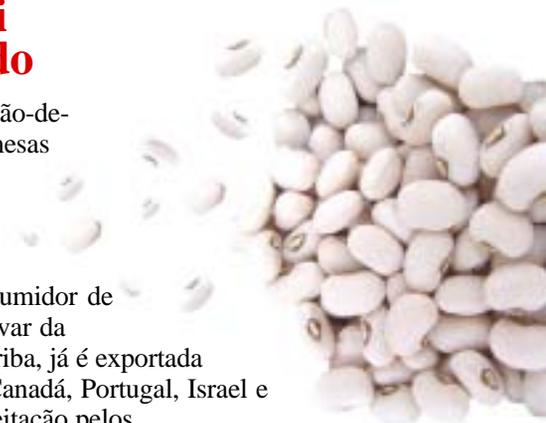
## Índia e China são o alvo

Segundo o vice-presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil, José Augusto de Castro, os produtos brasileiros de origem agrícola com maior potencial de venda no exterior são a soja e seus derivados e carnes. E a Índia e a China são mercados mais promissores, visto que estão crescendo muito, mas não possuem área para expandir a produção agrícola. "Esses dois mercados são os únicos em que a população do país supera um bilhão de pessoas. Então, qualquer crescimento automaticamente traz para o mercado um nível grande de novos consumidores", explica.



## Feijão-caupi para o mundo

O feijão-caupi (ou feijão-de-corda), popular nas mesas do meio rural das Regiões Norte e Nordeste, agora rompe fronteiras e já está no mercado consumidor de seis países. Uma cultivar da Embrapa, a BRS Guariba, já é exportada para Índia, Turquia, Canadá, Portugal, Israel e Egito, com grande aceitação pelos consumidores. No ano passado, foram 3 mil toneladas, uma receita de R\$ 2 milhões.



## Oeste da Bahia com nova feira

A Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba), a Associação Baiana dos Produtores de Algodão (Abapa) e a Fundação Bahia já começaram os estudos e preparativos para a criação de um novo evento de agronegócios no município de Luís Eduardo Magalhães. A feira irá substituir a antiga Agrishow LEM. O novo evento, entre o final de maio e início de junho, deverá reunir revendas de máquinas, implementos e insumos agrícolas, além de uma vasta programação de dinâmicas, palestras e cursos.



## ▶ Pelo fim do Incra

Na tradicional entrevista coletiva de fim de ano, o presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Carlos Sperotto, deixou no ar uma proposta bem polêmica: o fim do Incra. Segundo justificativa dele, os dirigentes do organismo federal jamais se mostram imparciais e pendem sempre para o lado dos sem-terra ou assentados. Sperotto revelou que a proposta está com o departamento jurídico da entidade e, inclusive, será encaminhada ao próprio presidente Lula.

## Pelo fim da fome ◀

Um programa americano que fornece soja para alimentação humana de populações pobres poderá ser modelo para a Associação dos Produtores de Soja do MT (Aprosoja). O World Initiative for Soy in Human Health (Iniciativa Mundial para a Soja na Saúde Humana) é uma parceria entre a American Soybean Association (ASA), o National Soybean Research Laboratory (NSRL) e multinacionais do setor que leva a soja americana para os países mais pobres desde 1997. "Este é um programa que gostaríamos de usar como modelo em MT e no Brasil, porque além de melhorar a imagem da soja junto à opinião pública, é uma iniciativa que realmente pode beneficiar as pessoas mais carentes", argumenta o presidente da Aprosoja, Glauber Silveira.





## Abelhas sob controle

Assim como iniciativas dos setores de carnes bovina e suína, o Rio Grande do Sul deverá implantar um programa de rastreabilidade apícola. Composta por 12 instituições, a Câmara Setorial da Apicultura pretende retomar as exportações de mel, suspensas em 2005, após embargo sanitário do Mercado Comum Europeu ao produto brasileiro. "O mel gaúcho atende a todas as exigências de mercado, mas é preciso provar isso para outros mercados", justifica o coordenador da Câmara, Cláudio Haussen de Souza.

## Guia de sustentabilidade para o produtor

Para auxiliar os produtores a legalizar as suas atividades agrícolas e florestais e adotar melhores práticas agropecuárias e florestais, a Bunge, com o apoio do Ministério do Meio Ambiente, lançou a cartilha Responsabilidade Ambiental na Produção Agrícola. É um verdadeiro manual com esclarecimentos de técnicas menos impactantes no uso do solo, da vegetação natural e da água na propriedade. O trabalho enfoca principalmente bioma Cerrado. A cartilha pode ser acessada no link [http://www.bunge.com.br/sustentabilidade/cartilha\\_RA.pdf](http://www.bunge.com.br/sustentabilidade/cartilha_RA.pdf)



## Boom de fertilizantes no MT

O consumo de fertilizantes em Mato Grosso aumentou 37,2% nesta safra em relação à anterior. Os produtores utilizaram 3,5 milhões de toneladas para todas as culturas, ante os 2,550 milhões. O crescimento tem uma explicação óbvia: a retomada da atividade depois do período triste em que os produtores foram prejudicados pela baixa das cotações das commodities no mercado internacional. A soja absorve quase 2/3 do consumo.



## Os mapas da cana

O zoneamento da cana-de-açúcar, em elaboração pelo Governo Federal, vai deixar bem claros três perfis de mapas para o seu cultivo: um define onde se deve plantar, levando-se em consideração condições de solo, clima, chuvas e variedades adequadas; outro aponta as restrições, como o Pantanal, a Zona da Mata e a Amazônia; e o terceiro esclarece as áreas liberadas para os canaviais.



## O futuro do campo

A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em parceria com a Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), desenvolveu o projeto Campo Futuro, cuja proposta é facilitar o acesso dos produtores a mecanismos de gestão específicos para os seus negócios. A idéia é que eles se tornem aptos a calcular o custo de produção em suas propriedades e a utilizar as operações de mercado como instrumento de gestão de riscos dos preços da atividade a que se dedicam.

## Ninguém segura o milho

O excelente desempenho das exportações e o forte ritmo da demanda doméstica mantêm os preços do milho em altos patamares no mercado interno. As cotações romperam a barreira dos R\$ 30 a saca, ultrapassando as médias históricas. De janeiro a outubro deste ano, as vendas externas do grão atingiram 8,7 milhões de toneladas, crescimento de 175% em comparação ao mesmo período de 2006, segundo a CNA. "O problema de oferta é sério", afirma o economista Paulo Molinari, de Safras & Mercados. E avisa: "Não chegamos ao limite, porque milho mais caro é aquele que não existe".





Divulgação

## SOLO PARA O FEIJÃO

Qual é o tipo de solo ideal para o feijoeiro comum?

Alexandre Richter

Brasnorte/MT

**R-** Caro Alexandre, a Embrapa recomenda que, no aspecto químico, a lavoura deve ser instalada em solos com acidez de fraca a média. Solos pobres em matéria orgânica (concentração abaixo de 8 gramas/quilo de solo de textura arenosa e abaixo de 24 gramas/quilo de solo de textura argilosa) normalmente não favorecem a boa produtividade do feijoeiro comum, pois o eficiente fornecimento de nutrientes para as raízes depende de boa quantidade de matéria orgânica no solo (concentração de 11 a 15 gramas/quilo de solo de textura arenosa e de 31 a 45 gramas/quilo de solo de textura argilosa). O solo, especialmente na profundidade de 0-20 centímetros, deve apresentar teores adequados de cálcio, magnésio, potássio e fósforo para se obter boa produção. Entretanto, o solo deve favorecer o crescimento radicular em profundidade, pois raízes mais profundas oferecem à planta melhores condições para sobreviver a veranicos que normalmente ocorrem na época chuvosa no Cerrado e parte da Região Sul do Brasil. No entanto, o crescimento radicular em profundidade

pode ser impedido por uma barreira química, ou seja, abaixo de 20 cm de profundidade, onde a correção da acidez pela calagem é menos eficaz, podendo haver altos teores de alumínio que geram problemas nutricionais ao feijoeiro. O alumínio, por exemplo, impede a absorção de fósforo pela planta e dificulta a divisão celular das raízes. Neste caso, o condicionamento do solo pela gessagem é bastante recomendável. Quanto ao aspecto físico, o feijoeiro comum deve ser instalado em solos livres de encharcamento e, embora tenha sistema radicular superficial (maior volume nos primeiros 20 centímetros de profundidade), solos bem estruturados e livres de camada compactada até 60 centímetros de profundidade são bem-vindos, pois um menor volume de raiz pode crescer em profundidade. Como a grande maioria dos solos brasileiros sofre bastante com a erosão causada pelas chuvas fortes no verão, é imprescindível o cultivo do feijoeiro e de outras culturas anuais adotando-se práticas de conservação, como o plantio direto na palha com rotação envolvendo plantas de cobertura.

## PROBLEMAS DO ALHO

Quais são as principais pragas e doenças que afetam a cultura do alho? Como é possível prevenir esses problemas? Obrigado.

Airton Porto

Chapecó/SC

**R-** Airton, as principais doenças que ocorrem no alho são a ferrugem, a queima das folhas, a podridão-branca e os nematóides da haste e do bulbo, explica o pesquisador Ivo Pessoa Neves, da Rede de Tecnologia da Bahia (Retec/BA). A ferrugem causada por fungo forma pequenas manchas nas folhas. É favorecida por temperaturas ao redor de 20° C e climas mais secos, mas com orvalho, chuvas finas ou irrigação por aspersão. A queima das folhas ou mancha-púrpura causa pequenas manchas foliares brancas que evoluem para manchas alongadas e marrons. A

doença se desenvolve em locais de umidade elevada, sendo comum em cultivares precoces. A podridão-branca é mais comum na lavoura, mas pode ocorrer também no armazenamento. Provoca o apodrecimento das raízes e do prato (região onde as raízes se ligam à cabeça do alho). No campo, as folhas tornam-se amarelas, murcham e morrem. Este fungo permanece no solo por muito tempo, dificultando o plantio, e prefere regiões de clima ameno e umidade elevada. A melhor forma de se evitar a doença é o plantio em áreas livres de contaminação. O nematóide que causa maior prejuízo à cultura é o *Ditylenchus dipsaci*. As plantas atacadas ficam com as cabeças esbranquiçadas e com as raízes danificadas. O controle é preventivo, por meio de rotação de culturas e evasão da área. As principais pragas são os tripses, ácaros e tra-

ças, segundo o pesquisador Ivo Pessoa Neves. O *Tripes* spp. é um inseto pequeno (cerca de 1 milímetro) que raspa as folhas e suga a seiva das plantas, deixando manchas prateadas nas folhas, que amarelam e secam. O controle pode ser feito com rotação de culturas. O ácaro dos bulbos vive nas dobras das folhas e sobre os dentes do alho, causando deformação das folhas e a chochice dos dentes. O controle é feito com pulverização de acaricidas. Três espécies de traças atacam o alho: *Cadra* sp., *Ephestia* sp. e *Plodia* sp. São pequenas mariposas que depositam seus ovos nos bulbos armazenados e as traças penetram nos bulbilhos deixando excrementos secos (fezes secas). A limpeza do armazém, a retirada do alho da safra anterior e o expurgo com fosfina são importantes medidas de controle das traças.



Divulgação

## CAFÉ DO BRASIL

Olá. Gostaria de saber quais são os números da produção de café no Brasil. Grato pela atenção.

Ivo Maciel  
Cristalina/GO

**R-** Prezado leitor, o Brasil é líder mundial na produção e exportação de café. Na safra 2006, foram produzidos 42,5 milhões de sacas de 60 quilos, e o setor exportou, aproximadamente, 28 milhões de sacas, gerando mais de US\$ 3,3 bilhões. Em 2008, esse montante deverá superar os US\$ 4 bilhões, segundo o Ministério da Agricultura. O setor gera

mais de 8 milhões de empregos diretos e indiretos. Cada hectare responde por dois empregos diretos e dois indiretos. O plantio do grão está presente em 1.850 municípios de 14 Estados. O consumo interno de café cresce 5,5% ao ano, e o consumo brasileiro anual representa 17,3 milhões de sacas. O Brasil é o segundo maior mercado consumidor de café do mundo. O consumo mundial, segundo a Organização Internacional do Café (OIC), é de 117 milhões de sacas/ano. E cresce 1,5% ao ano, na média, o que corresponde a 1,6 milhão de sacas/ano.

O BRASIL AGRÍCOLA  
**agranja**

À sua disposição

### ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis

**0800-5410526**

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda a sexta, das 8h30 às 19h30

Sábado, das 9h às 14h



### INTERNET

[www.agranja.com](http://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](mailto: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.

### PRESENTE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis

**0800.5410526**

Grande Porto Alegre (51) 3232-2288

[amigo@agranja.com](mailto:amigo@agranja.com)

ou [www.agranja.com](http://www.agranja.com)



### PARA ANUNCIAR LIGUE

(11) 3331-0488

[comercialsp@agranja.com](mailto:comercialsp@agranja.com)

(51) 3233-1822

[comercial@agranja.com](mailto:comercial@agranja.com)

## ADUBAÇÃO FOLIAR I

Recebam nossos cumprimentos pela oportuna reportagem sobre adubação foliar. A excelência da matéria, devido a seu rico conteúdo técnico-científico, jogou luz num setor empresarial ainda visto com reservas por ampla parte do agronegócio brasileiro. Reservas oriundas ora do alto índice de desinformação, ora por reinar ainda no setor “empresários” inescrupulosos e/ou empresas de baixa tecnologia. Finalmente, parabéns pela excelente escolha do autor da matéria.

**Lécio Silva**

Diretor/Marketing  
Uby Agroquímica – Ubyfol

## RESPONSABILIDADE SOCIAL E VOLUNTÁRIA

Muito interessante a reportagem que aborda o trabalho de empresas em prol do social e do meio ambiente (“Investimento em responsabilidade”, edição 708). Fico satisfeito em saber que empresas multinacionais gigantes não se preocupam apenas em lucrar e lucrar em nosso País. O que mais me emocionou é que boa parte do trabalho desenvolvido pelas empresas é voluntário, feito pelos próprios funcionários das empresas. Isso sim é exemplo!



AGCO

mento em responsabilidade”, edição 708). Fico satisfeito em saber que empresas multinacionais gigantes não se preocupam apenas em lucrar e lucrar em nosso País. O que mais me emocionou é que boa parte do trabalho desenvolvido pelas empresas é voluntário, feito pelos próprios funcionários das empresas. Isso sim é exemplo!

**Ângela Costa**

Barreiras/BA

## ESTRADAS INTRANSITÁVEIS

Todas as tendências indicam que 2008 será um excelente ano para a agricultura brasileira. Os preços estão bons como poucas vezes estiveram. Agora, é esperar e cobrar de nossas autoridades que façam a parte delas. Moro aqui no meio do Mato Grosso e vejo o quanto as nossas estradas ruins tiram o lucro dos nossos produtores. É inadmissível que regiões que geram tantas riquezas como esta recebam dos governos estradas esburacadas e quase intransitáveis.

**Marcos Vieira**

Lucas do Rio Verde/MT



## ADUBAÇÃO FOLIAR II

As fotos publicadas no artigo “Adubação Foliar – Moderna tecnologia para altas produtividades”, da edição 708, pertencem a Stoller do Brasil Ltda.

## ENERGIA DO BAGAÇO

A agricultura brasileira, definitivamente, não tem limites para propiciar riquezas para os brasileiros e para o País. Gostei da reportagem de dezembro que abordou a possibilidade de produção de eletricidade a partir do bagaço da cana (“A energia que emana do bagaço”). Mas, como sempre, está claro que o Brasil tem muito a evoluir para que não desperdicemos mais esta riqueza. Que desta vez a burocracia não atrapalhe o desenvolvimento desta tecnologia.

**Abraão Salazar Jr.**

Campinas/SP

Acesse [www.agranja.com](http://www.agranja.com) ou [mail@agranja.com](mailto:mail@agranja.com)

# FELIZ ANO VELHO, MELHOR ANO NOVO!

O ano que acaba de encerrar constituiu-se numa temporada histórica para a agricultura brasileira. Foi uma época de recuperação após algumas safras magras, de crise, preços lá embaixo e, em alguns lugares, falta ou excesso de chuva. Em síntese, descapitalização. Mas, enfim, o produtor voltou em 2007 a obter rentabilidade. As cotações internacionais atingiram recordes em décadas, impulsionadas pelo aumento de consumo de alimentos na Ásia, sobretudo da China, e pela corrida americana ao etanol de milho. O campo deixou de produzir apenas comida e passou a gerar energia, a agroenergia. Um país cuja economia agrícola é tão representativa, cerca de 1/3 do PIB, e com muita terra para produzir de tudo só tem a comemorar – e a lucrar.

Melhor do que comemorar o passado recente é ter a certeza de que a maré boa e azul vai continuar. E esta é a convicção do mercado, leia-se especialistas e instituições. Todos os prognósticos e perspectivas apontam para um 2008 histórico, de cotações firmes nas alturas. Assim como pela demanda de alimentos, sobretudo de produtos de qualidade, pelo mercado externo. “Os altos preços no mercado internacional tendem a continuar no ano que vem (2008).

O otimismo impera no mercado externo quando se trata de crescimento das demandas pelas principais *commodities*”, apontou a sóbria e tradicional análise de final de ano da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). “A Ásia tem uma demanda não apenas por volu-

10 milhões de toneladas de milho, ante 4 milhões de todo o 2006. Para o próximo ano, a expectativa é de que o mundo produzirá 6% a menos de soja, enquanto o crescimento vai expandir em 4%. Ou seja, estão abertas as possibilidades para quem gera soja em grandes volumes. E o Brasil é o segundo maior produtor mundial e maior exportador da oleaginosa.

E a esteira de boas previsões é extensa. O próprio aumento do consumo mundial de carne, e carne de boa qualidade, assim como o de leite, provoca o aumento das cotações dos grãos. Afinal, boi, suíno e frango também se alimentam destes grãos. E, segundo uma tal de “teoria da escada”, quando uma *commodity* aumenta de preço, a outra tende a seguir o mesmo sentido. Há uma saudável concorrência. E quem ganha é quem as produz. Portanto, o produtor, que já é um otimista nato, inclusive quando as coisas não estão boas, pode se preparar para um ano de prosperidade. É claro que os problemas como câmbio, infra-estrutura deficitária ou carga tributária elevada não deverão ser sanados no decorrer destes 12 meses. Mas o produtor, que sempre empreendeu o seu negócio ignorando os fatores adversos e o fará agora de novo, terá um marcante 2008. Até porque merece. ■

Melhor do que  
comemorar o passado  
recente é ter a certeza de  
que a maré boa e azul  
vai continuar

me, mas tem crescido também em exigência por maior qualidade”, atestou o economista José Roberto Mendonça de Barros.

Em dezembro a soja atingiu a sua maior cotação na Bolsa de Chicago em 34 anos. Já o valor do bushel do milho quase dobrou durante o ano. E estas cotações podem até variar, mas há a certeza de que não vão despençar no decorrer de 2008. Ao mesmo tempo, há muita procura mundial pelas duas *commodities*. Até novembro o Brasil havia exportado mais de

**ANÚNCIO**

**ANÚNCIO**

# ELES FAZEM O AGRONEGÓCIO ACONTECER

**N**este 63º aniversário da revista **A Granja**, uma data muito especial, inclusive para o mercado editorial brasileiro, nada mais lógico do que oferecermos ao nosso leitor uma edição também composta de pessoas muito especiais. Não que as fontes colaboradoras de edição após edição em mais de seis décadas não fossem especiais. Bem pelo contrário. Mas esta edição é diferente. Nas 40 páginas seguintes você

vai saber o que pensam, o que fazem e o que fizeram pelo agronegócio brasileiro 20 profissionais do mais alto gabarito. Eles integram a elite do setor no País. Não é exagero afirmar que sem este time o Brasil agrícola não seria esta potência que reconhecemos todos.

A reportagem d'**A Granja** apurou e conta o histórico do envolvimento deles com os mais diferentes ramos do agronegócio. Assim como diagnosticou os problemas do setor,



# BRASILEIRO



mas, sobretudo, as soluções, para que o Brasil seja, enfim, um dia, pleno na produção agrícola. Uma fonte global de alimentos e de energia. São 20 verdadeiras aulas das mais variadas disciplinas, não apenas de agropecuária. Inclusive de vida pessoal. Os 20 entrevistados a seguir são legítimos empreendedores, que fizeram história por onde passaram e onde estão. Exemplos de liderança, arrojo empresarial e perseverança na concretização de

ideais. Neste início de 2008, um ano que promete muito para quem vive do agronegócio, nada mais prudente do que prestar atenção ao que eles têm a nos ensinar nas próximas páginas. Afinal, no aniversário da revista mais antiga do Brasil, é o leitor, igualmente especial para nós, quem merece este grande presente.



# EM DEFESA DO

**Marcus Vinicius Pratini de Moraes**, ex-ministro da agricultura, é um dos executivos mais engajados nas vendas externas da carne bovina brasileira. Está desde 2003 à frente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec)

Romualdo Venâncio



**D**e janeiro a novembro de 2007, as exportações brasileiras de carne bovina passaram de 2,37 milhões de toneladas, entre produtos *in natura* e industrializados e miúdos. Em arrecadação, as negociações superaram os US\$ 4,09 bilhões. Comparados a igual período no ano anterior, tais números representam evolução de 7,82% em volume e 13,85% em faturamento. Estes dados, da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), mostram que a relação comercial com os mercados internacionais segue o rumo pretendido pelo presidente da entidade, o economista Marcus Vinicius Pratini de Moraes. “Já ganhamos o campeonato por volume. Agora, queremos o prêmio de rentabilidade. Temos melhorado nosso sistema de produção e devemos receber mais por isso”, determina.

Pratini preside a Abiec desde 2003, ano em que o Brasil assumiu – e não largou

mais – a liderança mundial em exportações de carne bovina. De lá para cá, além das negociações para abrir mercados, sem perder os já conquistados, o dirigente persiste na agregação de valores. “Estamos exportando cada vez mais produtos resfriados, que são mais valorizados. Vendemos 65 tipos de cortes para cerca de 182 mercados”, comenta. Tais mudanças dependem de ações diretas e contínuas, como a realizada em dezembro. Uma missão brasileira, com representantes da Abiec, foi à Malásia negociar, entre outros itens, o credenciamento para que mais estabelecimentos possam exportar àquele país. Antes desta viagem, apenas duas plantas frigoríficas tinham esta condição. “Queremos ao menos mais quatro”, diz Pratini. E explica: “A Malásia é interessante por atrair muitos turistas e por redistribuir a carne a outros pontos vizinhos”.

Além de visitas como esta ao sudeste asiático, para promover o “Brazilian Beef”, a agenda da Abiec também reserva viagens pontuais por motivos não tão amistosos. É o caso da ida de Pratini à Irlanda, motivada pelos ataques de grupos de produtores locais à carne bovina brasileira, episódios que têm sido notícias na mídia internacional. “Passei 14 horas conversando com jornalistas irlandeses”, revela. Sem perder a oportunidade de devolver a provocação, Pratini diz que o Brasil ainda venderá muita carne à Irlanda. “Se é que não compraremos um frigorífico por lá.”

O presidente da Abiec também tem gasto muita energia nas discussões sobre o protecionismo comercial de alguns países, baseadas, na maior parte das vezes, na questão sanitária, mais especificamente na aftosa. “Trata-se de um abusivo lobby sanitário, pois não exportamos aftosa. O processo de resfriamento das carnes elimina qual-

# BRAZILIAN BEEF"

quer possibilidade”, repudia. Casos mais graves, como Chile e África do Sul, podem ser levados à Organização Mundial de Comércio (OMC).

**Tradição e experiência** — Pratini traz o gosto pela carne bovina desde suas origens. Gaúcho que é, nasceu em Porto Alegre (1939), fala sobre a proteína vermelha com conhecimento de causa. Também é reconhecido por outra característica peculiar do povo sulista, a segurança no que fala. A soma destes fatores à bagagem acadêmica e à experiência profissional contribuiu para atingir os resultados que lhe deram notoriedade à frente da Abiec.

Mais marcante do que o atual trabalho foi seu mandato no Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento entre julho de 1999 e dezembro de 2002, período em que Prati ni manteve intenso relacionamento com os vários segmentos agropecuários, acompanhando cada situação o mais próximo possível. Não é à toa que, passados cinco anos da sua saída do Governo, ainda é comum tratarem-no por ‘ministro’, em diversas circunstâncias. Vale ressaltar que, quando assumiu a pas-

ta, o nome do ministério ainda não tinha a palavra ‘pecuária’. Outra das marcas de sua gestão foi a criação do Moderfrota, linha de financiamento que está renovando o parque de máquinas que trabalham de sol a sol nas lavouras brasileiras.

O ministério não foi sua primeira passagem pelo Governo Federal. Bem antes disso, já havia sido Ministro Interino do Planejamento e Coordenação-Geral (1968) e Ministro da Indústria e do Comércio (1970 a 1974). Tem ainda no currículo dois mandatos como deputado federal (1983-1986 e 1993-1996). Essa trajetória também tem base nas graduações acadêmicas. Prati ni é formado em Economia pela Universidade do Rio Grande do Sul (1963) e pós-graduado em Administração Pública (1965, Berlim – Alemanha) e Administração de Projetos (1966, Pittsburgh – Estados Unidos).

O envolvimento com segmentos tão significativos para o desenvolvimento econômico do País amplia a visibilidade em todas as circunstâncias, positivas ou não. Importante referência da gestão de Prati ni, no ministério, é o Sistema Brasileiro de Identificação e Certificação de Origem de

Bovinos e Bubalinos (Sisbov). Instituído em 10 de janeiro de 2002, com o objetivo de atender às exigências do mercado internacional quanto à segurança sanitária, o sistema não foi tão bem recebido pela maioria dos pecuaristas e teve de passar por adaptações e correções. Hoje, com outro nome – Sistema Brasileiro de Rastreabilidade da Cadeia Produtiva de Bovinos e Bubalinos, ainda é alvo de questionamentos.

Quando assumiu a presidência da Abiec, entidade que defende os interesses das indústrias, ou seja, dos frigoríficos, Prati ni passou a ser alvo de olhares um tanto quanto desconfiados dos pecuaristas. O que não era de se estranhar, devido à relação sempre truncada entre estes dois elos da cadeia produtiva, embora um seja essencial à existência do outro. O tempo no cargo é um claro sinal de que Prati ni lida com a situação sem grandes dificuldades. A ponto de ser convidado para presidir o Conselho Extraordinário de Relações Nacionais e Internacionais para o Desenvolvimento Econômico do Mato Grosso do Sul, órgão do governo daquele Estado diretamente relacionado ao setor produtivo. ■

## AGRITOURS BRASIL

DE LONGE OS MELHORES ROTEIROS DO MUNDO AGRIBUSINESS

Nosso destino é o seu sucesso. Foi pensando nisso que há 10 anos a Agritours Brasil virou referência em consultoria e assessoria em viagens técnicas e profissionais especializadas no Segmento Agribusiness.



Rua Matias Aires, 402 | Consolação  
01309 020 | São Paulo SP Brasil  
(+5511) 2147 0140

agribusiness@agritoursbrasil.com.br | www.agritoursbrasil.com.br

# LAVOURAS PROTEÇÃO

## MISSÃO



A Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef) congrega as principais empresas de defensivos do País. **Cristiano Simon** é o presidente da instituição há 22 anos

*Adriana Ferreira*

**A** Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef) congrega as companhias de defensivos agrícolas que atuam no Brasil. Nascida há 34 anos, a entidade surgiu da necessidade de organização de um grupo de 30 empresas, nacionais e multinacionais. Sua missão é criar condições favoráveis ao desenvolvimento do setor de

produtos fitossanitários no Brasil, com atuação na defesa de suas associadas e na promoção do uso correto e seguro dos defensivos. A finalidade é aumentar a produtividade e a qualidade dos produtos agrícolas.

As companhias com origem em pesquisa e desenvolvimento tecnológico representam praticamente a totalidade das

associadas da Andef. Segundo o presidente da entidade, Cristiano Simon, a presença delas traz inúmeras vantagens ao Brasil, porque transferem tecnologia de ponta e introduzem no mercado produtos de última geração que, de modo geral, incorporam características de maior eficácia e segurança tanto para os usuários como para os consumidores de

# GIDAS COMO

alimentos, com menores impactos sobre o ambiente. De acordo com as últimas projeções do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Agrícola (Sindag), o mercado de defensivos iria encerrar o ano de 2007 com um crescimento entre 25% e 30% e um faturamento na casa dos US\$ 4,8 bilhões.

A instituição representa atualmente um grupo de companhias que mantém dez estações experimentais, integradas a um programa global de pesquisa. Elas estão ligadas aos seus centros de pesquisa sediados nos países de origem. “Com isso, o Brasil se beneficia participando da pesquisa e desenvolvimento desses produtos no seu nascedouro, buscando colocá-los à disposição da nossa agricultura, tão logo tenham sido completados todos os estudos necessários”, ressalta Simon. E acrescenta: “O que denominamos contribuição institucional, trazida por essas empresas, é o fato de termos, junto com o resto do mundo, nos beneficiado com os avanços que essas pesquisas dirigidas proporcionaram”.

Engenheiro agrônomo, formado em 1965 pela Esalq/USP, com pós-graduação em administração de empresas pela Fundação Getúlio Vargas, Cristiano Walter Simon está há 22 anos à frente da Andef. Descendente de uma família de exportadores de café, cujo pai atuava em Santos/SP, desde cedo se identificou e se envolveu com as atividades ligadas ao meio rural e, particularmente, ao café, que na época se destacava no Estado de São Paulo e norte do Paraná. A decisão por um curso de agronomia decorreria de maneira espontânea, reforçada por idéias que enfatizavam a vocação agrícola do País e colocavam o engenheiro agrônomo como o profissional do futuro, “o que hoje vivemos”, diz ele, 42 anos depois de formado.

Assumir a presidência da Andef também foi um desdobramento natural de sua carreira, particularmente marcada pela atuação em empresas ligadas ao

setor de fitossanitários. Teve passagens por companhias como Hoechst do Brasil e Dow Química, onde ocupou várias funções, entre elas as de supervisor comercial, gerente de produtos e pesquisa e desenvolvimento para a América Latina, além de gerente comercial e de marketing para o Brasil.

Uma das características que definem o estilo de gestão de Simon é o profissionalismo. Desde que assumiu a presidência-executiva da associação, orienta suas atividades, em todas as áreas, sob o signo da profissionalização e, com isso, tem alcançado resultados. Entre eles, ele cita a realização do Congresso Internacional de Proteção de Plantas, no Rio de Janeiro, em 1991, que reuniu mais de dois mil participantes e, segundo Simon, lançou as bases do manejo e da produção integrada no País.

**Educação** — Ele fala também sobre os feitos em educação e treinamento que a organização alcançou, com reduções significativas nos índices de intoxicações, por exemplo, e melhoria no tocante ao uso correto e seguro, com reflexos diretos na redução nos níveis de resíduos dos produtos. Além disso, menciona o programa de destinação final de embalagens vazias de defensivos agrícolas, iniciado em Guariba/SP, com a participação da Secretaria da Agricultura, da Associa-

ção dos Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo (Aeasp), cooperativa Coplana e da recicladora Dinoplast. Posteriormente, a Andef e suas associadas criaram o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (Inpev), hoje responsável pela retirada de 95% das embalagens vazias do campo.

O cenário do agronegócio brasileiro é muito bom, na opinião do presidente da Andef. “Sem dúvida, o futuro promete ser extremamente importante, tanto do ponto de vista de produção dos biocombustíveis, como etanol e biodiesel, quanto da enorme importância que tem a produção de alimentos, seja no suprimento do mercado doméstico, seja para exportações.”

Na visão de Simon, o Brasil oferece condições privilegiadas para o aumento da produção agropecuária, principalmente utilizando-se áreas de pastagens degradadas, sem a necessidade de abertura de novas fronteiras, que implicaria a derrubada de florestas e áreas de preservação ambiental. “Considerando a evolução tecnológica que vem gerando aumentos de produtividade, o Brasil terá, sem dúvida alguma, uma produção crescente de alimentos de boa qualidade, em que os insumos modernos colaboram de forma decisiva.” E reforça: “Os dados atualmente disponíveis sobre eventuais resíduos de agroquímicos nos alimentos indicam um alto índice de segurança e qualidade para a população, que satisfaz aos mais exigentes padrões dos países importadores da União Européia, da América do Norte e dos países asiáticos”. ■



A Granja

# FLORESTA DE B

**Carlos Aguiar** é diretor-presidente e CEO da Aracruz Celulose, empresa que é referência internacional no setor florestal

*Denise Saueressig*



O crescimento profissional do presidente da Aracruz, Carlos Aguiar, aconteceu de forma paralela ao crescimento da empresa no Brasil. O executivo já acumula 36 anos de trabalho dedicados ao setor de celulose. Formado em Engenharia Química, ele iniciou sua história na Aracruz em 1981, onde ocupou diferentes cargos, como chefe da divisão de engenharia, gerente de produção, diretor industrial e vice-presidente. Hoje, aos 62 anos, o cearense natural de Sobral também é presidente da Associação Brasileira de Produtores de Florestas Plantadas (Abraf), presidente do Sindicato de Papel e Celulose do Espírito Santo (Sindipapel) e vice-presidente da Associação Brasileira de Celulose e Papel (Bracelpa).

Na opinião do dirigente, o Brasil tem grande competitividade no mercado de produtos florestais em razão de suas características climáticas e do desenvolvimento tecnológico percebido na área da silvicultura. “A indústria brasileira de celulose e papel encerra 2007 com a produção de 11,8 milhões de toneladas de celulose. Com este resultado, o setor registra crescimento de 5,5% em relação às 11,1 milhões de toneladas produzidas em 2006”, destaca Aguiar.

A base florestal da Aracruz foi iniciada em 1967 no município de mesmo nome, no Espírito Santo. Nesses anos todos, mais de US\$ 4 bilhões de investimentos já foram aplicados pela empresa no Estado. Atualmente, as operações florestais da companhia abrangem uma área de 280 mil hectares no Espírito Santo, na Bahia, em Minas Gerais e no Rio Grande do Sul. A empresa mantém ainda mais de 150 mil hectares de áreas de preservação.

A Aracruz é líder mundial na produção de celulose branqueada de eucalipto. A empresa responde por cerca de 27% da oferta global do produto, destinado à fabricação de papéis de imprimir e escrever, papéis sanitários e papéis especiais de alto valor agregado. No ano passado, a companhia comemorou o plantio de 1 bilhão de mudas de árvores produzidas.

Divulgação/Aracruz

# ONS NEGÓCIOS

“São 40 anos de história, de contribuições para a comunidade e para o País. Quarenta anos de cuidado com a terra e de parcerias com fornecedores locais. Quarenta anos criando um patrimônio que ficará para as próximas gerações. A bilionésima muda é um marco, que coincide com nossas quatro décadas de existência”, comemora Aguiar.

**Investimento constante** — Atenta às demandas do mercado, a Aracruz mantém um ritmo constante de investimentos. Entre os projetos da empresa, está a construção de uma unidade de produção de mudas na comunidade de Helvécia, no município de Nova Viçosa/BA. A unidade terá capacidade para produzir 30 milhões de mudas clonais de eucalipto por ano e sua construção

deve ser iniciada em fevereiro. O investimento soma R\$ 23 milhões, e a previsão é de que a obra esteja concluída até outubro de 2008. O empreendimento vai gerar 50 empregos durante a construção e cerca de 250 empregos na fase de operação.

O planejamento para os próximos meses também inclui a expansão da Unidade Guaíba/RS. O investimento está estimado em torno de US\$ 2 bilhões, que serão aplicados em terras para o plantio das florestas, na fábrica e na infra-estrutura. A capacidade de produção da unidade deve ser aumentada em 2010, adicionando 1,3 milhão de toneladas de celulose ao ano, elevando a produção total da unidade para 1,8 milhão de toneladas.

Em 2007, pela terceira vez consecutiva, a Aracruz integrou o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) Bovespa, que engloba 32 companhias selecionadas que apresentam alto grau de comprometimento com sustentabilidade e responsabilidade social. A empresa ingressou, também pelo terceiro ano consecutivo, na lista de empresas do Índice Dow Jones de Sustentabilidade (DJSI World) 2007, da Bolsa de Valores de Nova York, que destaca as melhores práticas em sustentabilidade corporativa no mundo. A companhia é a única do setor a compor o índice, das 13 empresas florestais do mundo que concorreram no ano passado. O indicador é composto por 318 empresas de 24 países, sendo sete delas brasileiras. ■



Inovação e Sustentabilidade  
na Agricultura



# UM CURRÍCULO DE À AGRICULTURA



*O Banco do Brasil é o maior financiador do agronegócio brasileiro, e Luis Carlos Guedes Pinto é a voz do setor dentro da instituição, como vice-presidente de Agronegócios*

Thaise Teixeira

**Q**uem apenas acompanhou a estada do engenheiro agrônomo Luis Carlos Guedes Pinto à frente do Ministério da Agricultura de 2006 a 2007, com certeza não faz idéia da sua trajetória brilhante. Graduado pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz – Esalq, da Universidade de São Paulo (USP), em 1965, fez doutorado pela mesma escola em 1973 e pós-doutorado na Universidade de Córdoba (Espanha), em 1991. Na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), foi livre docen-

te em 1979, professor-adjunto em 1987 e professor titular de economia agrícola em 1993. Também docente na Pontifícia Universidade Católica, de Campinas (1966/1969), e na Universidade de Brasília (1976/1982).

Guedes Pinto sempre conciliou a vida acadêmica com os cargos públicos. Foi secretário de Agricultura de São Paulo (1983) e diretor da Ceagesp (Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo). No Governo Federal, assessorou o Ministério da Agricultura, foi membro do grupo que fundou a Embrapa e presidente da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), vinculada ao Ministério da Agricultura (2003-2004), além de secretário-executivo do ministério entre 2004 e 2006, antes de assumir o comando da pasta.

Desde setembro de 2007, atua como vice-presidente de Agronegócios do Banco do Brasil. Uma das suas grandes missões será encontrar formas para encurtar o caminho da solução para o endividamento rural, que vem assolando o produtor brasileiro. “O Banco do Brasil é o principal agente financeiro do agronegócio brasileiro, respondendo por 2/3 das operações no campo”, aponta. “Temos compromisso com o desenvolvimento. Somos uma instituição pública, mas também comercial”, salienta. Por

# EDICADO

este motivo, Guedes revela que o banco está colocando à disposição dos ministérios da Fazenda, Agricultura e do Desenvolvimento Agrário técnicos para encontrar a melhor forma de o produtor saldar os compromissos com o banco e aqueles que já integram a Dívida Ativa da União.

Para ele, após essas renegociações, o sistema de crédito brasileiro precisa passar por uma profunda reestruturação, assim como a mentalidade do homem do campo. “Precisamos aperfeiçoar os instrumentos de política agrícola, resolvendo as pendências existentes e criando mecanismos para acabar com a cultura do endividamento”, aponta. E, de acordo com ele, existem duas maneiras para isso. Uma delas é difundindo a consciência do seguro agrícola. “Quando se compra um carro, se faz seguro para cobrir eventuais perdas. Por que quando se trabalha com agricultura, atividade de alto grau de risco, não se faz?”, pergunta.

Guedes é categórico ao afirmar que falta o homem do campo enxergar que a contratação do seguro atuará como

proteção no momento de secas, queimadas ou chuva. “Tendo essa segurança, a dívida tem garantia de ser paga no caso de perda de rendimentos”, garante. Outra forma seria incentivar o uso de mecanismos de comercialização que garantam preços competitivos no ato da venda propriamente dita como o mercado futuro. “Isso permite que as oscilações de mercado sejam freadas”, argumenta.

### Sanidade animal e vegetal —

Tendo como exemplo o ex-ministro da Agricultura, Luiz Fernando Cirne Lima, Guedes vibra ao falar do setor primário. Verdadeiro apaixonado pela atividade, vislumbra um brilhante futuro ao agronegócio brasileiro. Mas frisa que, para aproveitar o real potencial das terras, há que se preparar previamente. “Temos pontos de estrangulamento que devem estar resolvidos”, coloca. Um deles, tido por Guedes como o mais importante, é a sanidade animal e vegetal. Aliado a ela, faz-se necessário acabar com os gargalos existentes no setor de transporte e logística, responsável por grande parte das perdas de produção. “De que

adianta ter uma excelente colheita se, para chegar ao porto, o carregamento vai ser danificado por conta das estradas mal conservadas?”, indaga.

Outro ponto destacado por Guedes Pinto é a necessidade de ampliar as negociações internacionais, essenciais para que o resto do mundo conheça a qualidade dos produtos brasileiros. “Precisamos certificar nossos produtos”, propõe. O executivo defende que o associativismo seja a melhor opção para rentabilizar as atividades, proporcionando ganhos em escala e força de atuação, assim como acredita fazer-se necessária a recuperação da extensão rural e assistência técnica. “Tanto para os pequenos produtores quanto para os assentados da reforma agrária”, cita.

Tanto conhecimento de causa não foi transmitido de geração para geração. Guedes não é produtor rural, nem tem descendência próxima que tenha atuado no setor. “Acabou na geração do meu bisavô”, conta. Casado com Luzia Alice Conejo Guedes Pinto, o professor universitário e homem público é avô de dois meninos e uma menina. Entre os filhos Luis Fernando, Luciana e Ana Lúcia, apenas o “bendito é o fruto entre as mulheres” decidiu seguir os passos do pai, que se formou engenheiro agrônomo especialista na área de sistemas agroflorestais. ■



## SHOW AGRÍCOLA

De 20 a 23 de Fevereiro 2008  
Palma Sola - SC

O MAIOR EVENTO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO  
ORGANIZADO 100% POR UMA EMPRESA PRIVADA



Natureza  
Fonte de riqueza.



[www.showagricola.com.br](http://www.showagricola.com.br)

Palma Sola - SC Rod. SC 471 - Km 13 (trevo) - CEP: 89985-000 - Fone (49) 3652 - 0152

# LIDERANÇA HISTÓRICA AGRICULTURA BRASILEIRA

*Fábio de Salles Meirelles, presidente da CNA, Faesp, Senar e Sebrae/SP, é atuante em instituições de defesa da agricultura desde a década de 1940*

Thaise Teixeira



**F**ábio de Salles Meirelles nasceu com o dom da liderança. Reeleito em dezembro para a presidência da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e do Serviço de Aprendizagem Rural do Estado (Senar), ocupa também o cargo de presidente do conselho deliberativo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas empresas (Sebrae/SP) e o posto de máxima liderança do setor primário brasileiro na presidência da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Mas seu envolvimento com o meio rural não é de hoje. Seu currículo é enriquecido por funções representativas de eleição, cargos públicos, atividades políticas, empresariais, condecorações, títulos de cidadão, comendas, troféus, medalhas, obras publicadas, missões no exterior e palestras em congressos.

Desde 1948, na antiga Faresp, fundada há mais de 60 anos por Iris Meirberg, o dirigente vem contribuindo com o desenvolvimento da atividade rural brasileira. Mais especificamente, desde 1975, quando assumiu, pela primeira vez, a presidência da já Faesp. Depois, juntamente com Eurípedes Lins, presidente da Federação da Agricultura do Amazonas, iniciou as atividades de liderança no sistema CNA, quando ainda era denominada Confederação Rural Brasileira - CRB, com sede no Rio de Janeiro. Além de ser um dos primeiros Conselheiros do Senar Nacional, também implantou o serviço em todo o Estado de São Paulo.

# RICA NA SILEIRA

disso, também é conhecedor do Poder Legislativo, onde atuou como deputado federal na década de 90. Seu trabalho deu-se por meio das comissões de Agricultura e Política Rural, Economia, Indústria e Comércio, Defesa Nacional, Constituição e Justiça e Orçamento.

Natural de Cajuru/SP, passou a sua infância estudando em Ribeirão Preto/SP. Hoje, é empresário rural em Franca/SP

e já recebeu título de cidadania de mais de 50 cidades brasileiras. Casado com a professora Ivelle Lacerda Meirelles, com quem tem sete filhos, 14 netos e uma bisneta, Fábio é um eficiente administrador rural. Produtor de café, milho, sementes e soja, também é criador de gado de corte, de leite e de cavalos, não se descuidando de suas propriedades, inclusive, na defesa ambiental. Há mais de 40 anos, também desbravou,

implantou e desenvolve atividade agropecuária no Altiplano Central, no único ponto do Estado de Minas Gerais que toca no Distrito Federal.

**Pela integração dos produtores** — Como máxima liderança do setor primário brasileiro, o filho do Dr. Severino Tostes Meirelles e da professora Georgina Salles Meirelles busca, acima de tudo, a integração dos produtores rurais espalhados pelo País. Por isso, defende a união e o fortalecimento cada vez maior do sistema sindical liderado pela CNA, por meio de suas representações nos Estados, pelas federações da agricultura, e nos municípios, pelos sindicatos rurais. Para 2008, suas principais bandeiras serão reduzir os custos de produção e garantir renda aos produtores rurais. “Em um país de dimensões continentais, com tantas características, desafios e urgências distintas, a integração é condição básica para defender as verdadeiras necessidades dos produtores rurais”, argumenta. ■

Formado em Ciências Jurídicas e Sociais, Meirelles carrega consigo qualidades como espírito público, habilidade política, temperamento conciliador e palavras fáceis. Não foi à toa que também passou pela presidência de organizações como o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), o Instituto do Café do Estado de São Paulo e a direção do Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo (Badesp). Além

**Semeato** parabeniza  
a granja pelos seus 63 anos de sucesso.



# INOVAÇÃO A FAVOR

O presidente da CNH Latin America, **Valentino Rizzioli**, defende a mecanização, as novas tecnologias e as soluções criativas para o crescimento do agronegócio brasileiro

*Denise Saueressig*

O italiano Valentino Rizzioli tem uma história peculiar de ligação com o agronegócio e com o Brasil. Ele nasceu no ano de 1941, em Calto, próximo a Rovigo, no Vêneto, norte da Itália, uma região predominantemente agrícola. Na fazenda do pai, aprendeu desde pequeno a gostar do gado e da lavoura. Mas a vontade de pilotar aviões, quando era jovem, acabou levando o menino do campo para a Academia da Força Aérea Italiana, onde se formou em

engenharia aeronáutica. Logo depois da formação, já em 1961, Rizzioli começou a trilhar sua carreira no Grupo Fiat, que o trouxe para o Brasil em 1969, onde ele ocupou o cargo de gerente técnico da fábrica da Fiat Tratores e Máquinas Rodoviárias, em Belo Horizonte/MG.

Em 1991, ano em que a marca norte-americana New Holland foi adquirida pelo Grupo Fiat, o dirigente passou a comandar a indústria de máquinas

agrícolas e equipamentos de construção da empresa italiana na América Latina. Com a fusão mundial ocorrida em 1999, após a compra da Case pela New Holland, Rizzioli tornou-se vice-presidente da Case New Holland (CNH) Latin America. E hoje, além de presidente da CNH, ele ocupa o cargo de vice-presidente executivo do Grupo Fiat.

Mas tanta dedicação à vida empresarial não ocultou a vocação para a agropecuária. Rizzioli também é produtor



Divulgação

# DR DO PRODUTOR



Divulgação

rural em Minas Gerais. Na Fazenda Pantanal, em Paraopeba, a cerca de 100 quilômetros de Belo Horizonte, ele comprova na prática o que há tantos anos prega como executivo: a mecanização da agricultura, a incorporação de novas tecnologias e a adoção de soluções criativas e avançadas são fundamentais para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. Hoje, a Fazenda Pantanal é referência de tecnologia na produção de leite.

A gigante CNH tem três fábricas, dois centros de treinamento e dois centros de distribuição de peças de reposição no Brasil. A geração de empregos diretos chega a 3 mil postos. “A indústria de máquinas caminha no mesmo sentido do agronegócio, de inovação e crescimento. O setor está investindo e hoje é um dos pólos produtivos do mundo. A CNH é um exemplo: a Case IH decidiu implantar na nossa fábrica de Piracicaba/SP o pólo produtor mundial de suas colhedoras de cana”, salienta Rizzoli.

Para o agronegócio, que responde por um terço de todas as riquezas geradas no País, é fundamental a disponibilidade de máquinas modernas e desenvolvidas para a especificidade de cada trato cultural, avalia o dirigente. “A mecanização eficiente é um dos fatores responsáveis pelo aumento da produtivi-

dade no campo”, resume. O executivo observa que, nos últimos anos, especialmente a partir do Programa de Modernização da Frota Agrícola (Modfrota), os agricultores passaram a produzir mais, a custos mais competitivos, gerando empregos diretos e indiretos em suas regiões. “A agricultura injetou mais dinheiro nas economias locais, favorecendo o comércio e os serviços. O crescimento do interior do País, movido pelo agronegócio, resultou em investimentos em uma série de serviços públicos como educação, saneamento, saúde e infra-estrutura”, conclui.

**Novos tempos** — Depois de dois anos de crise por conta da queda do preço das *commodities* e da apreciação do real, a agricultura brasileira está voltando a uma ótima fase, na opinião do presidente da CNH. “Tivemos uma boa safra no ano passado em termos de produtividade. Além disso, o aumento dos preços internacionais da soja e do milho, puxados pelo aumento do consumo mundial e pela concorrência com a utilização para bioenergia, animou os agricultores a investirem. Os resultados nós estamos vendo agora: previsão de safra recorde de grãos, bons preços e produtores bastante otimistas”, justifica.

Na opinião de Rizzoli, a preocupação quanto ao câmbio foi minimizada em função das elevações dos preços nos

mercados internacionais. “E muitos produtores estão trabalhando com mercado futuro, vendendo sua produção a bons preços. Estamos entrando num novo ciclo de alta e acreditamos que ele deve durar por alguns anos, visto que agora, além dos fatores com os quais os produtores já estavam acostumados a trabalhar, como custo e clima, temos essa concorrência entre energia e alimento”, acrescenta. Para o executivo, o agronegócio nacional é favorecido pelo clima e pela disponibilidade de terras. “O gerenciamento das propriedades também melhora a cada dia. Os produtores brasileiros são muito profissionais e abertos às novas tecnologias”, completa.

Mas mesmo com toda crença no potencial da agricultura nacional, Rizzoli faz ressalvas, lembrando que com a apreciação do real, o Custo Brasil ficou muito mais evidente, deixando claras as ineficiências do País. “Essas ineficiências são um limitante às nossas exportações. Para termos um parque produtor dinâmico, é importante que as fábricas sejam competitivas para que possam exportar para o mundo inteiro. Para isso existe um longo caminho a percorrer, que é conhecido de todos e envolve os custos logísticos, financeiros e da burocracia excessiva”, argumenta. ■

# O SENHOR COAMO, COOPERATIVISTA



**José Aroldo Galassini** completa neste mês 33 anos na presidência da Coamo. A instituição dele – e de mais 19,7 mil associados – é a maior cooperativa agrícola da América Latina

*Leandro Mariani Mittmann*

O cooperativismo é por si um exemplo socioeconômico para qualquer sociedade. Já o cooperativismo brasileiro, então, é um exemplo para a agricultura mundial, pois certamente o agronegócio brasileiro não teria fatia tão expressiva no PIB não fossem as dezenas de cooperativas agrícolas. E em meio ao cooperativismo agrícola verde-amarelo, formado por mais de 1.500 cooperativas, a Coamo Agroindustrial Cooperativa, sediada em Campo Mourão/PR, também se constitui numa referência. Até por ser a maior cooperativa agrícola da América Latina. Como se sabe, uma cooperativa é empreendida por muitas mãos e corações, mas a Coamo tem um líder-maior: José Aroldo Galassini, 66 anos, um dos fundadores e presidente há 33 anos do que é hoje a maior empresa privada do pujante Paraná. Mais de 3% da produção agrícola nacional é absorvida pela instituição. E este é apenas um dos números grandiosos que orgulham os seus quase 20 mil associados paranaenses, catarinenses e sul-mato-grossenses.

Campo Mourão, Centro-Oeste do Paraná, final dos anos 1960. O ciclo da madeira (araucária) estava quase no fim. Recém-formado em agronomia, o jovem Arol-

# UM EXEMPLO DE

do Galassini, chega de Brusque/SC, sua terra natal, para trabalhar na Acarpa (hoje Emater), e assim ajudar a região a achar uma vocação agrícola. Exatos 40 anos depois, Galassini, um homem simples e acessível apesar da responsabilidade e da reverência que colhe todos os dias em todos os lugares, dirige uma potência que faturou R\$ 3,3 bilhões no ano passado. “Eu fundei a cooperativa”, resume, orgulhoso. “Aqui não tinha trigo e nem soja”, descreve o cenário de Campo Mourão em 1968. As lavouras da época, conta, eram pequenas e manuais. Os cultivos de milho, algodão e arroz de sequeiro eram verdadeiramente amadores, gerados sem insumos.

O promissor agrônomo trabalhou com experimentos de trigo, pela Acarpa, ao mesmo tempo em que alguns agricultores passaram a cultivar o cereal. Então, surgiu um problema que está na origem da criação da Coamo: com quem comercializar a produção? Conforme o ditado popular, Galassini e outros produtores fizeram deste “limão” uma “limonada”: “Tivemos a idéia de fundar uma cooperativa”. Em 28 de novembro de 1970 nasceu a Coamo, com 79 agricultores associados. Quatro anos depois ele assumiu como gerente, mas sem remuneração. Para se sustentar, trabalhava aos finais de semana realizando avaliações técnicas para a liberação de financiamentos agrícolas do Banco do Brasil. Neste meio tempo, em 1972, a Coamo construiu o seu primeiro armazém. Era o início da formação da estrutura física da Coamo, cujo futuro está resumido numa frase de Galassini: “Não paramos mais de crescer. Cada tijolo que colocamos aí a ‘gente’ estava junto”.

Em janeiro de 1975, Galassini assume como presidente da Coamo. Seu trabalho jamais deixou dúvidas neste período e, por isso, neste janeiro de 2008 ele completa 33 anos como líder da instituição. Entre os muitos orgulhos, está o fato da Coamo jamais ter conhecido prejuízo. “E nos capitalizamos”, acrescenta. Os números da cooperativa impressionam. Possui 87 unidades de recebimento de produtos agrícolas, que absorvem 3,69 milhões de toneladas por ano. Os associados geram em seus



Itivaldo Duarte de Campos/Imprensa Coamo

campos 3,1% da produção agrícola nacional e 16% dos grãos e fibras do Paraná, o maior produtor do País. Além dos 19.700 associados, a cooperativa dá guarida a 3.900 funcionários e à média de 1.100 funcionários terceirizados mensais. Campo Mourão não seria a mesma sem a Coamo. Assim como o Paraná. Assim como a agricultura do Brasil.

A Coamo faz muito por aqueles que trabalham com ela. Assim como as empresas mais modernas do mundo, a Coamo divide seus bons resultados. Todos os anos, os associados recebem um cheque cujo

valor do bônus é de acordo com o volume de produção entregue. No ano passado, os associados dividiram R\$ 190 milhões. Mais do que isso, a cooperativa dispõe do Fundo de Desenvolvimento e de Reserva, também de apoio ao associado. Tudo isso é feito e implementado com total responsabilidade. Galassini faz questão de esclarecer que a cooperativa paga ao produto de seus associados preços de mercado, assim como ao revender os insumos. Histórias não muito antigas no cooperativismo brasileiro esclarecem que cooperativas paternalistas vão para o brejo. ■

# PESQUISA QUE GE



**Silvio Crestana**, presidente da Embrapa, acumula mais de duas décadas como pesquisador da instituição que é essencial para o processo de desenvolvimento do País

Denise Saueressig

**É** difícil imaginar o agronegócio brasileiro como é hoje sem a contribuição da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). Desde a década de 70, quando a instituição foi criada, novas variedades foram cultivadas, processos mais modernos foram adotados nas propriedades, doenças e pragas combatidas. Por meio do trabalho de seus técnicos, a Embrapa se tornou uma referência internacional em estudos que buscam a qualificação da produção rural em todas as etapas da cadeia.

Silvio Crestana, presidente da insti-

# ERA CRESCIMENTO

tuição, é um desses especialistas que ajudaram a construir a história da empresa. Graduado em física, ele é pesquisador da Embrapa desde 1984. Mestre em física básica, obteve o título de doutor em 1985 em Física Aplicada a Solos, às Radiações e Teoria da Imagem. Fez pós-doutorado em Ciência do Solo e Ciências Ambientais, em 1989, pela Universidade da Califórnia, Estados Unidos. Destacou-se internacionalmente pelo trabalho pioneiro da introdução da tomografia computadorizada na Ciência do Solo. Entre 1992 e 1997 foi chefe-geral da Embrapa Instrumentação Agropecuária. Selecionado em processo público interno da empresa, foi escolhido em 1997 para coordenar o projeto pioneiro do Laboratório Virtual da Embrapa no Exterior (Labex), no período de 1998 a 2001. O especialista também é autor e co-autor de cerca de 150 trabalhos científicos completos e propôs e coordenou 20 projetos de pesquisa no Brasil e no exterior. É co-autor, ainda, de seis patentes.

Crestana é enfático ao afirmar que a inovação é a palavra-chave para um novo ciclo da agricultura brasileira, que inclui a “revolução dourada”, baseada na agroenergia, na produção de etanol, no biodiesel, nas florestas energéticas e no aproveitamento de resíduos. “Este é um momento ímpar para o País avançar uma nova fase de desenvolvimento econômico e social, com sustentabilidade ambiental, inserido como *player* agrícola na globalização e mitigando as desigualdades regionais. Somos responsáveis pela maior biodiversidade tropical do planeta. Ao mesmo tempo, somos campeões da produção e do conhecimento agrícola tropical”, ressalta o dirigente.

O investimento brasileiro em pesquisa agropecuária soma 0,8% do PIB. Embora seja relevante, o valor ainda está abaixo de países como os Estados Unidos, a França e o Canadá, que investem em torno de 2% do PIB, lembra Crestana. “As lideranças do agronegócio percebem os riscos dessa si-

tuação para a competitividade do setor e querem mais investimentos públicos”, afirma. No entanto, acrescenta o pesquisador, o problema não se resolve apenas aumentando os investimentos públicos e melhorando o orçamento da Embrapa. “É preciso crescer em muito o investimento privado. Na Embrapa, nosso objetivo é que, para cada um real de investimento do setor público, o País tenha igualmente um real de investimento privado em pesquisa para o agronegócio. Aí, teremos uma situação sólida”, avalia.

**Estrutura do conhecimento** — A Embrapa é vinculada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e foi criada em 26 de abril de 1973. A missão da empresa é viabilizar soluções para o desenvolvimento sustentável do espaço rural, com foco no agronegócio, por meio da geração, adaptação e transferência de conhecimentos e tecnologias, em benefício dos diversos segmentos da sociedade brasileira. A Embrapa atua por meio de 38 Unidades de Pesquisa, três de Serviços e 13 Unidades Administrativas. São 8.361 funcionários, dos quais 2.193 são pesquisadores. O orçamento da empresa

em 2007 ficou acima de R\$ 1,1 bilhão.

Está sob a coordenação da Embrapa o Sistema Nacional de Pesquisa Agropecuária (SNPA), constituído por instituições públicas federais, estaduais, universidades, empresas privadas e fundações, que, de forma cooperativa, executam pesquisas nas diferentes áreas geográficas e campos do conhecimento científico. Estudos gerados pelo SNPA ajudaram a mudar o perfil da agricultura brasileira. Um conjunto de tecnologias para incorporação dos cerrados no sistema produtivo tornou a região responsável por mais de 40% da produção de grãos, uma das maiores fronteiras agrícolas do mundo.

Na área de cooperação internacional, a Embrapa mantém 68 acordos bilaterais de cooperação técnica com 37 países e 64 instituições. Também foram firmados acordos multilaterais com 20 organizações internacionais, envolvendo principalmente a pesquisa em parceria. Para ajudar neste esforço, a Embrapa instalou em diferentes países, com o apoio do Banco Mundial, laboratórios para o desenvolvimento de pesquisa em tecnologia de ponta. ■



# DOAÇÃO ÀS AGR



*Uma entidade gaúcha que obtém conquistas para todo o agronegócio brasileiro. É a Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul, a Farsul. Seu presidente é **Carlos Sperotto***

*Cris Andrade*

**A** federação é gaúcha, mas seus pleitos e lutas revertem em conquistas para o Brasil inteiro. A Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul) está sempre à frente das reivindicações em prol do homem do campo, e seu presidente, Carlos Sperotto, é um dos líderes desses movimentos. À frente da entidade há dez anos, começou a defesa pela agricultura muito antes disso. Na verdade, foi a ligação com a terra que traçou toda a vida de Sperotto. O filho de agricultores sempre se dedicou ao setor primário. Na universidade, optou pelo curso de Medicina Veterinária. Mas o destino acabou pregando uma peça na família. “Eu, que era médico veterinário, acabei me transformando em agricultor, e meu irmão, que se formou agrônomo, empenhou-se mais na atividade pecuária”, diverte-se, ao lembrar da reviravolta que sua vida teve.

Com o vínculo com o setor que veio

da raiz, logo depois de formado passou a se dedicar à defesa dos produtores. Um dos primeiros atos foi consequência do que observou na prática. Ao verificar a situação dos rebanhos, Sperotto descobriu que os animais sofriam com a baixa qualidade dos pastos nativos. A solução encontrada foi via agricultura: os pastos receberam melhoria e passaram a cumprir seu papel. “Nunca mais consegui sair”, diz.

Os primeiros momentos foram de euforia; os seguintes, também de euforia, resume. Atualmente, busca a harmonização do setor que considera um dos mais importantes no contexto da economia brasileira. “Produzimos alimentos para o País e para o mundo inteiro”, faz questão de destacar. Esta foi justamente uma das principais frentes de atuação do dirigente. Sperotto defende a produção de grãos e também a pecuária com foco em animais de qualidade. Um dos fatos que ele relata com

orgulho é o de ter promovido a carne ovina. “Foram vários programas provocativos, nos quais estimulávamos a integração da agricultura e da pecuária.”

Sperotto ingressou no Sindicato Rural de Santo Augusto/RS e Ijuí/RS e desde então nunca mais se desligou da vida sindical. No início, intensificou a defesa da ovinocultura, com foco nos animais de corte. Daí surgiu a idéia de criar a Federação Brasileira de Ovinos de Corte (Febrocarne). O resultado de tudo foi outra iniciativa pioneira. Junto com três sócios – Régis Salles, João Carlos Timmers e o filho Carlos Eduardo Sperotto –, fundou a primeira empresa especializada em cortes e peças de cordeiro de elite. A companhia destacou-se quanto às novas maneiras de tratar este tipo de produto e ofertá-lo ao mercado. Enquanto comemorava a receptividade do trabalho, recebeu o convite do então presidente da Farsul, Hugo Paz, para

# CAUSAS DOS RICULTORES

assumir a diretoria financeira da entidade, cargo que ocupou por seis anos. Foram momentos muito difíceis para o setor, lembra Sperotto, e todos os esforços foram movidos para identificar as dificuldades dos produtores e mudar a visão do setor. Várias ações planejadas pela Farsul repercutiram em todo o País. E houve mais um convite aceito: Sperotto foi o primeiro presidente da Comissão de Crédito Rural, que criou um espaço aberto para discutir as demandas dos agricultores junto ao parlamento. O endividamento agrícola, um dos temas que preocupa o setor até hoje, culminou em uma

Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI). “Foi o marco inicial no novo momento da agricultura brasileira”, destaca.

**Solução para as dívidas** — Depois de pontuar e quantificar as necessidades na relação produtor X sistema financeiro X governo, veio o relatório que denunciou ao Brasil inteiro a situação difícil dos profissionais do campo. O presidente do Tribunal de Contas, encarregado do relatório final, foi Garibaldi Alves, atual presidente do Senado. “Tivemos a aprovação do relatório por unanimidade pelo Congresso, e foi possível traçar as diretrizes

para a recuperação”, lembra, com orgulho.

Terminada a tarefa desafiadora, veio a posição majoritária dentro da entidade com a indicação de seu nome para a presidência da Farsul. “Estou aqui há dez anos e oito meses”, disse, em dezembro, sem esconder a satisfação. Por mais de uma década, esteve no comando de situações importantes. “O fundamental é contar com o apoio da base dos sindicatos e dos produtores”, assegura. Da invasão de terras, considerada pela entidade como a ruptura do direito de propriedade, a cursos de qualificação ministrados pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), a Farsul sempre primou pela busca de oportunidades comerciais que possam trazer melhorias e acabem com os entraves do desenvolvimento do setor. “É neste rumo que trabalha o tripé Farsul, Casa Rural e Senar”, resume Sperotto. O desafio atual, aponta, é o de reordenar o cronograma de pagamento do rescaldo da dívida que o setor carrega. “Buscamos a harmonia nesta questão sem que o setor fique estagnado, pois defendemos o processo produtivo com qualidade e eficiência”, explica. ■

**Os primeiros em produtividade usam híbridos RiceTec, os primeiros do Brasil.**

Com as sementes de arroz híbrido RiceTec, você produz mais.  
**Avaxi - Tiba - Sator CL - Avaxi CL - Inov**



Moisés Góes  
Ita Pardo - RS

Ari Paletto  
Itaqui - RS

Brasil Zamberlan  
Rondão do Sul - RS

Maldemiro Aguiar  
Sta. Vitória do Palmar - RS

Fone: (51) 3323.8800 - [www.ricetec.com.br](http://www.ricetec.com.br)



**Nº1 no Brasil  
Nº1 na América**

# EXEMPLO DE RES



Divulgação

**João César Rando** é o diretor-presidente do Inpev, entidade que ajuda a colocar o Brasil como referência mundial no recolhimento de embalagens vazias de defensivos

Denise Saueressig

O engenheiro agrônomo João César Rando soma 28 anos de trabalho no segmento de defensivos agrícolas. Hoje, aos 54 anos, ele tem a missão de presidir o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (Inpev), órgão que é referência mundial na destinação de embalagens de produtos fitossanitários. O Brasil é líder nesse processo, ressalta o dirigen-

te. “Enquanto os índices nacionais de recolhimento e destinação final ultrapassam os 90%, países como os Estados Unidos mantêm números em torno de 20%. Na Alemanha, o processo alcança cerca de 60%, no Canadá, 70%, e na França, 45%”, enumera Rando, que gosta de frisar que a cadeia produtiva agrícola dá um exemplo de responsabilidade socioambiental para todos os

outros setores industriais.

Desde a criação do instituto, em 2002, até outubro de 2007, o País já retirou e destinou para reciclagem ou incineração mais de 81 mil toneladas de embalagens que, anteriormente, eram enterradas, queimadas ou jogadas no meio ambiente, provocando riscos de poluição dos mananciais, do solo e prejuízos à saúde humana. Podem ser reci-

# SPONSABILIDADE

cladas 95% das embalagens vazias de defensivos agrícolas colocadas no mercado. Para que possam ser encaminhadas para o processo, os recipientes precisam ser lavados corretamente (tríplice lavagem) no momento de uso do produto no campo. São incineradas as embalagens não-laváveis e as que não sofreram tríplice lavagem pelos agricultores.

O trabalho de recolhimento coordenado pelo Inpev funciona por meio da ação da indústria produtora de fitossanitários, distribuidores, cooperativas, agricultores e poder público. “Podemos dizer que o sistema chegou à maturidade e já está consolidado. Os novos desafios serão no sentido de criar mecanismos para capturar o valor gerado, reduzindo os custos e buscando a auto-sustentabilidade do programa”, conclui Rando.

Os produtores rurais brasileiros devolveram, nos dez primeiros meses de 2007, 18.263 toneladas desses recipientes nas unidades de recebimento de todo o País. O volume foi 11,1% maior em relação ao mesmo período de 2006, quando foram processadas 16.437 toneladas. Nos últimos meses, a rede de postos e centrais de recebimento cresceu – atualmente são 368 unidades distribuídas em 24 Estados. Para o presidente do Inpev, o projeto brasileiro alcança sucesso especialmente devido à união da cadeia produtiva. “A integração do agricultor, do revendedor, das cooperativas e dos fabricantes é fundamental. Além disso, ficamos satisfeitos porque a grande maioria dos produtores conhece o processo e quer participar”, observa o executivo.

**Ação educativa — O**

Inpev também investe em campanhas educativas para conscientizar os produtores e a população sobre a importância de proteger o meio ambiente e a própria saúde. Uma dessas ações é o Dia Nacional do Campo Limpo, que é realizado no mês de agosto. No total, 93 centrais de recebimento de embalagens vazias de 21 Estados brasileiros estiveram envolvidas com o evento em 2007. As comemorações atingiram 76.537 pessoas, entre alunos de escolas das regiões de atuação das centrais, autoridades, agricultores, distribuidores, cooperativas, representantes da indústria de defensivos e do poder público.

Foi o terceiro ano consecutivo em que a data foi comemorada e, para de-

monstrar a importância da preservação do campo limpo e da produção agrícola sustentável à sociedade, as centrais realizaram palestras interativas nas escolas locais e abriram suas portas à comunidade, apresentando todas as etapas do programa de descarte de embalagens. Entre os Estados que celebraram a data, o que teve o maior número de centrais participantes foi o Paraná, com 13 unidades de recebimento. Já o que atingiu o maior número de pessoas foi São Paulo, que chegou a quase 20 mil participantes.

Com tantos anos de experiência acumulada no setor, o presidente do Inpev acredita que o agronegócio brasileiro está entrando em um novo ciclo virtuoso. “Tanto a agricultura, com os seus principais produtos, como a pecuária e a produção de carnes em geral, estão com os preços muito bons e com perspectivas positivas para os próximos anos. A liderança do Brasil na produção de biocombustível como fonte de energia limpa e renovável também gera para o País grandes oportunidades”, sustenta.

O dirigente, no entanto, considera preocupantes questões como a falta de infra-estrutura, o aumento dos custos de produção, o atraso no desenvolvimento da biotecnologia e as dificuldades na área da sanidade animal e vegetal. “São pontos que podem dificultar e retardar o processo de crescimento do setor”, analisa. Na opinião dele, o País também precisa apostar no desenvolvimento de competências e habilidades nas negociações internacionais para manter um bom posicionamento no mundo globalizado. ■



# ALIANÇA COM OS P



*John Deere tem quase dois séculos de prestação de bons serviços aos produtores rurais do planeta. Manter esta parceria é a missão de **Aaron Wetzel**, vice-presidente de marketing da empresa para a América Latina*

*Cris Andrade*

**Q**uase dois séculos de prestação de serviços ao agricultor são motivo de orgulho para a geração Século 21 da John Deere. A empresa, que começou as atividades nos Estados Unidos há 170 anos, traz a experiência na bagagem e modernidade como marca de suas máquinas e equipamentos. Aaron Wetzel, vice-presidente de Marketing da John Deere para a América Latina, acompanhou de perto parte

# PRODUTORES

desta história.

Hoje em um dos principais cargos da companhia, ingressou no quadro da empresa em 1989, como estagiário. Um ano depois, já tinha sido contratado. Com a experiência de quem acompanhou a evolução da companhia mundo afora, Wetzel destaca a importância do Brasil para os negócios. “É um país que representa um grande potencial. Os vastos recursos de terra disponíveis oferecem uma oportunidade significativa para produzir alimentos para o mundo”, ressalta. Segundo ele, com os preços das *commodities* em nível recorde no mundo, o agronegócio cresce rapidamente no Brasil para atender a demanda tanto por alimentos quanto por combustíveis.

A história em território brasileiro é mais recente. Começou em 1979, com a compra de 20% da SLC, fabricante de colheitadeiras sediada em Horizontina/RS. Em 1996, a John Deere aumentou a participação para 40% da empresa gaúcha, que passou a ser chamada SLC-John Deere S.A, quando foram lançados os tratores com a marca. Em 1999 a John Deere assumiu o controle total, mas a marca continuou até 2001, quando as máquinas e equipamentos passaram a usar apenas a marca John Deere. “Temos feito muitos investimentos para atender aos clientes brasileiros e aos mercados da América do Sul”, destaca Wetzel. A empresa responde por metade das exportações brasileiras de colheitadeiras e também exporta tratores e plantadeiras para mais de 60 países.

Não é à toa que o Brasil sedia uma das principais estruturas dentro do plano de expansão da empresa. É daqui que partem novos produtos para abastecer clientes de todo o continente, caso da nova fábrica de Montenegro/RS, já em funcionamento e com inauguração em março. A indústria foi projetada para operar dentro do sistema global de produção da John Deere, que representa maior eficiência na manufatura dos equipamentos e facilita a colocação dos tratores no mercado mundial. Em Catalão/GO, são fabricadas as colhedoras de

cana-de-açúcar.

Também é aqui que está uma das unidades mais modernas das fábricas que a companhia tem no mundo. A unidade de Horizontina/RS está entre as quatro que contam com a tecnologia de um sistema de pintura por eletrodeposição (técnica desenvolvida para atender aos requisitos anticorrosivos exigidos pela indústria automobilística). O Centro de Engenharia é considerado uma referência mundial da empresa para o desenvolvimento de tecnologia de produção dos equipamentos para regiões de clima tropical.

Além disso, houve uma forte expansão na rede de concessionárias, o que garante à empresa a possibilidade de estar presente e levar estes novos produtos a todos os cantos do País. Conquistas que incrementam o resultado global da companhia, cuja receita bateu os US\$ 24 bilhões no chamado ano fiscal de 2007 – encerrado em 31 de outubro último. O montante é 9% superior ao apurado no exercício anterior. “Vamos continuar a buscar oportunidades de crescimento, tanto no aumento do portfólio de produtos como nos serviços. Faremos isso com foco nos clientes e procurando entender suas necessidades”, assegura Wetzel.

**Eficiência no campo** — Toda a pre-

ocupação em desenvolver equipamentos com o que há de mais moderno na área de máquinas agrícolas se reflete no campo. A expansão da linha de tratores, colheitadeiras, pulverizadores e plantadeiras, com investimento pesado na melhoria contínua, significa aumento de eficiência. “A contribuição que a John Deere está dando ao agronegócio brasileiro é a oportunidade de aumentar a produtividade e a lucratividade”, afirma Wetzel.

Os produtos AMS (Soluções em Gerenciamento Agrícola), voltados para a Agricultura de Precisão, servem de exemplo. Essas tecnologias aplicadas fornecem soluções integradas aos clientes para otimizar a performance dos produtos, reduzir custos e maximizar lucros. “A busca por soluções inovadoras e uma forte aliança com os agricultores marcam a nossa trajetória”, resume Wetzel.

A John Deere é líder mundial na produção de equipamentos agrícolas. Tem 33 fábricas no mundo, distribuídas por 12 países, emprega mais de 47 mil funcionários. O êxito tem sido marca em todas as áreas de atuação. Prova disso são os resultados obtidos em um segmento que nada tem a ver com o agronegócio. “Trabalhei na Divisão de Golfe e Turfe. Entramos neste negócio e somos hoje um dos líderes em nível mundial no fornecimento de equipamentos”, conta o executivo, que também atuou na Europa. Lá, antes de vir para o Brasil, Wetzel liderou o crescimento contínuo dos negócios no mercado europeu. ■



# NO COMANDO DO S



O economista **Reinhold Stephanes** é o homem-forte do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, a instituição que é o motor do desenvolvimento da agricultura brasileira

Roosevelt Pinheiro/Abr

Paulo Kurtz/Embrapa Trigo

Cris Andrade

O ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Reinhold Stephanes, assumiu o cargo em março de 2007 com números a comemorar. O ano foi de safra recorde no Brasil. De acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a colheita de grãos totalizou 133,3 milhões de toneladas, crescimento de 13,9% em relação à de 2006. Um alento para o setor primário, que sofreu dificuldades nos anos anteriores. “Sei que após as dificuldades das últimas seis safras, uma safra não é suficiente para recuperar o setor, mas já é um bom começo”, destacou Stephanes.

Embora tenha celebrado a safra recorde, o economista Stephanes precisou administrar uma série de demandas fundamentais para o desenvolvimento do agronegócio. E garante que irá dirigir o ministério com um plano estratégico e com propostas de aperfeiçoamento da política agrícola. Acostumado a enfrentar desafios – foi deputado federal, ministro da Previdência e Assistência Social por duas vezes e Ministro do Trabalho –, chegou ao comando da pasta com a meta de conduzir as políticas públicas direcionadas ao setor, que responde por 36% das exportações totais do País, 28%

do Produto Interno Bruto (PIB) e cerca de 37% dos empregos no campo e nas cidades. “Vamos defender os interesses do setor agrícola olhando especialmente para os pequenos produtores”, anunciou, em sua posse. E destacou como prioridades a defesa sanitária, a proteção do meio ambiente e os financiamentos rurais.

A ligação de Stephanes com a atividade é antiga. Por isso, classificou o fato de assumir o ministério como uma “volta às origens”. Foi justamente na área agrícola que o ministro iniciou a carreira profissional. Ocupou diversos cargos diretivos no próprio Ministério da Agricultura, foi se-

# SETOR

cretário da Agricultura do Paraná e presidente da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural (Sober).

Mas, passados os anos, os temas são outros. Agora, questões como biodiesel estão entre as prioridades da pauta. Para ele, o Brasil apresenta um enorme potencial no que diz respeito à energia alternativa. “O País domina a tecnologia e tem a área para produzir. Tudo isso tem que ser feito com muito cuidado, com um plano estratégico e compatibilizando com a questão do meio ambiente”, alerta. O ministro também reconhece que a área de defesa sanitária precisa ser reforçada, necessita de mais recursos e mais atenção à questão das fronteiras. Este foi, sem dúvida, um dos assuntos que mais tem preocupado o setor. Para

tratar do tema, Stephanes fez vários contatos durante o ano passado. Em uma viagem a Bruxelas (Bélgica), o ministro respondeu às duras críticas que a carne brasileira tem recebido de parlamentares irlandeses e ingleses. Mas foi categórico: o Brasil trata com transparência as questões sanitárias dos produtos destinados à exportação. “Foi um encontro muito bom para desfazer esse mal-estar que estava havendo, mas sem que o Brasil perdesse a firmeza na colocação de suas posições”, justificou o ministro. Segundo ele, o Brasil está se estruturando de forma rigorosa para atender o mais exigente dos mercados.

**As próximas prioridades** — O debate sobre medidas em torno das dívidas de médio e longo prazos dos agricultores, que envolvem nove blocos diferentes, foi apontado como uma das prioridades pelo ministro Reinhold Stephanes durante a avaliação que fez dos primeiros seis meses de sua gestão. As linhas para a questão estão traçadas e a criação do “Fundo de Catástrofe”, em discussão no Governo, será uma das

próximas medidas mais importantes para a agricultura, assegura. A medida tem como foco a garantia de um suporte financeiro por parte do Governo. Em contrapartida, as seguradoras garantiriam as quebras de safra que ocorressem em função de alterações climáticas. No prazo de quatro anos, se tudo correr como planejado, toda a agricultura estará coberta pelo fundo, prevê Stephanes.

**Crédito** — Entre os aspectos positivos do ano passado, o ministro destaca ainda o aumento de 16% no crédito rural destinado à agricultura empresarial, que somou R\$ 58 bilhões para a safra 2007/2008. Além disso, aponta a redução dos juros anuais, que caíram de 8,75% para 6,75% para acompanhar a queda da inflação. A taxa anterior estava em vigor desde julho de 1998. De acordo com o ministério, a nova taxa representa uma queda de 23,9% nos custos de financiamento para o produtor rural. “Reconhecemos que temos que avançar mais com relação a essa taxa de juros, mas, no momento, foi um valor bom”, argumenta o ministro. ■

## Diversão, descanso, sol, sombra, família



**PLAZA ITAPEMA RESORT & SPA**  
BR 101, km 144 - Itapema - SC  
Tel. (47) 3261.7000  
res-itapema@plazahoteis.com.br  
ITAPEMA, VIVA ESTA CIDADE



**PLAZA CALDAS DA IMPERATRIZ RESORT & SPA**  
Rodovia Princesa Leopoldina, 3355  
Santo Amaro da Imperatriz - SC  
Tel. (48) 3281.9000  
res-caldas@plazahoteis.com.br



**BAHIA PLAZA RESORT**  
Estrada do Coco, km 8  
Praia Busca-Vida - Camaçari - BA  
Tel. (71) 2107.2000  
bahia plaza@plazahoteis.com.br

## Tudo isso nos Resorts da Qualidade de Vida

- Diárias com alimentação completa: refeições com bebidas incluídas (água, refrigerante, suco, cerveja e caipirinha)
- Atividades recreativas e ecológicas • Crianças até 05 anos (inclusive) no mesmo apto./suíte dos pais não pagam



Para a garotada, os super-heróis exclusivos dos Resorts Plaza:  
**Plazinhos - Os Defensores do Meio Ambiente**

Consulte nossas tarifas promocionais.

Reservas: **0800 70 PLAZA**  
75292

www.plazahoteis.com.br

Consulte seu agente de viagens.



**Plaza**  
HOTELS  
RESORTS SPAS  
BRASIL

# À FRENTE DE UMA MARÇA DE CONQUISTAS

*Diretor-geral para a América do Sul e vice-presidente sênior da AGCO, André Carioba tem a missão de manter o nome Massey Ferguson na rota da inovação*

*Cris Andrade*

**A** participação da AGCO no agronegócio brasileiro é tão intensa que André Carioba mal assumiu a diretoria-geral para a América do Sul e já presenciou diversas conquistas. Desde julho de 2006, quando entrou para a empresa com a responsabilidade de ser também o vice-presidente sênior da companhia, ele destaca uma lista de acontecimentos. “Minha trajetória na companhia ainda é curta, mas no ano de 2007 já presenciei importantes mo-

mentos para a AGCO no País”, comemora.

Somente na área de colheitadeiras, um dos fatos marcantes foi a entrada da marca Massey Ferguson no merca-

do de eixais no Brasil, com o lançamento do modelo MF 9790 ATR. Recentemente, a AGCO anunciou a aquisição da Sfil - Indústria Agrícola Fortaleza Ltda., uma das líderes no mercado brasileiro



*João Luiz Oliveira*

de fornecimento de implementos agrícolas e que fabrica e distribui plantadeiras, plataformas para milho e pás carregadeiras. “Incorporamos um novo negócio à nossa já tão ampla linha de produtos, agregando e tornando mais competitivo o mercado sul-americano.” De acordo com Carioba, o acréscimo desta linha de implementos vai permitir potencializar a força das marcas e a rede de concessionários da empresa, possibilitando que o negócio se desenvolva ainda mais na região sul-americana.

Com a nova unidade, a AGCO passa a fabricar equipamentos agrícolas em quatro unidades brasileiras para o mercado sul-americano: plantadeiras em Ibirubá/RS; colheitadeiras em Santa Rosa/RS e tratores nas fábricas localizadas em Mogi das Cruzes/SP (marca Valtra) e Canoas/RS.

Para um futuro próximo, a companhia anunciará a entrada de uma colhedora de cana-de-açúcar, mais um fato para marcar a história da agricultura brasileira. Em novembro, a corporação concluiu as negociações, fechando um acordo de aquisição da propriedade intelectual da máquina, que ainda será aperfeiçoada e lançada no mercado no prazo de dois anos. “Este é um importante passo para obtermos uma forte presença no mercado canavieiro e sucroalcooleiro”, enfatiza Carioba.

As conquistas são mais do que comemoradas depois de dois anos considerados bem difíceis para o setor. “Voltamos a ter um ano muito melhor em 2007, com um crescimento expressivo e apostamos que esta tendência se mantenha também ao longo de 2008”, afirma o executivo. A retomada do setor primário incrementa os negócios do setor de máquinas, que depende integralmente dos resultados obtidos pela atividade.

Fatores que afetaram negativamente o setor, como a estiagem que assolou o Brasil em 2005, também atingiram a empresa. “Estamos otimistas em relação ao futuro, pois a AGCO Corporation terá um papel cada vez mais importante na alimentação da crescente população mundial”, diz Carioba. Segundo ele, a estimativa é de que haverá entre 9 e 10 bilhões de pessoas em 2050, o que demonstra a necessidade de ser ainda mais eficiente no agronegócio. “A tecnologia será ainda mais importante”,

acredita.

#### **Na era do biodiesel**

— O uso crescente do etanol e outros biocombustíveis é outro estímulo importante para a empresa, que aposta na inovação agrícola como ferramenta essencial na busca de novas fontes de energia e na conscientização ambiental. A SISU Diesel, uma das marcas da AGCO, especificamente fabricante dos motores SISU, tem desenvolvido, desde 2001, projetos no Brasil. A meta é buscar o desenvolvimento das aprovações dos motores para o uso de biodiesel. “Já temos nossos motores aprovados para aplicação de combustível B20 (20% de biodiesel). Atualmente, estamos desenvolvendo pesquisas e testes para aprovação dos motores com o uso de 100% de biodiesel”, revela Carioba.

Esta é apenas uma das frentes de investimentos em novos produtos da empresa para acompanhar as demandas do mercado mundial. Além da América do Sul, uma das principais prioridades, a AGCO também está focada em novos mercados, caso da China, Índia e o Leste Europeu. Há pouco tempo, a companhia divulgou uma estratégia audaciosa apoiada por um posicionamento corporativo de marca. O novo plano é dedicado a grandes ações de crescimento que buscam consolidar o papel de um dos atores mais importantes do mercado mundial de máquinas e implementos agrícolas. Com o tema “AGCO... Sempre Crescendo®”, a empresa mostra sua ambição e o constante aperfeiçoamento como ferramenta para aperfeiçoar todas as facetas do negócio.

**História** — A trajetória de sucesso começou em 1990, nos Estados Unidos, a partir da aquisição de marcas existentes. Ano após ano, a AGCO incorporou



Nelson Konrad

outras empresas e formou alianças. Seis anos depois da sua fundação, chegou ao Brasil adquirindo as unidades fabris da Massey Ferguson. Em 2001, passou a ser comandada, na totalidade, por profissionais brasileiros que, até 2000, ocupavam apenas 20% do quadro diretivo da empresa. Em 2006, a AGCO completou dez anos de atividades no Brasil.

Hoje, a AGCO Corporation é considerada uma das empresas de agronegócio que mais crescem no mundo. Entre as suas 23 marcas, estão a Massey Ferguson, Valtra, Challenger e Fendt. A linha completa – que inclui tratores, colheitadeiras, equipamentos para feno e forragem, pulverizadores, implementos e equipamentos para a lavoura – é distribuída por uma rede independente de mais de 3.600 concessionários e distribuidores. São mais de 13 mil profissionais e 20 unidades fabris espalhadas pelo mundo. ■

# COM O ASSOCIAT



Divulgação

**Márcio Lopes de Freitas é o presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), instituição que é o amparo de 35% do PIB agrícola nacional**

Adriana Ferreira

**A** Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) é o órgão máximo de representação do cooperativismo no País. Entre suas atribuições, é responsável pela promoção, fomento e defesa do sistema cooperativista em todas as instâncias políticas e institucionais. É de sua responsabilidade também a preservação e o aprimoramento desse sistema, o incentivo e a orientação das sociedades cooperativas. A organização foi criada em 1969, a partir da união de duas entidades então existentes, a Associação Brasileira de Cooperativas (Abcoop) e

a União Nacional de Cooperativas (Unasco). A unificação foi uma decisão das próprias cooperativas, de todos os ramos, consagrando assim a formação do Sistema Cooperativista Brasileiro, culminando mais tarde na Lei 5.764/1971, que definiu a política nacional de cooperativismo.

A lei estabeleceu a representação e declarou a OCB organismo técnico-consultivo do governo, dando-lhe outras incumbências, entre as quais a de congregar as organizações estaduais de cooperativas, as OCEs. Estas são constituídas com as mesmas ca-

racterísticas da entidade nacional. O cooperativismo brasileiro tem no Sistema OCB - formado pela OCB e pelo Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop) - um papel de grande relevância para a sua consolidação e desenvolvimento. Presente nos 26 Estados e no Distrito Federal com 7.603 cooperativas filiadas, distribuídas em 13 ramos de atividades, o Sistema OCB possui 7,3 milhões de associados.

Além de gerar 218 mil empregos diretos, em 2006 o setor faturou R\$ 68 bilhões, sendo US\$ 2,8 bilhões em ex-

# ATIVISMO NO DNA

portações. O peso do cooperativismo representa cerca de 35% da produção agrícola brasileira. Para Márcio Lopes de Freitas, presidente da OCB, a principal realização da entidade em 2007 foi a consolidação da eleição de uma frente parlamentar cooperativista no Congresso Nacional com 180 deputados federais e 14 senadores, eleitos com apoio direto das cooperativas. “Do ponto de vista político foi uma renovação da frente parlamentar do cooperativismo no Congresso Nacional”, exalta.

**Cooperativismo no sangue** — Lopes possui o cooperativismo no DNA. Oriundo de uma família de cooperativistas, construiu toda a sua carreira em entidades ligadas a esse sistema e é conhecido por sua dedicação ao associativismo. Graduado em Administração de Empresas pela Universidade de Brasília (UnB), acumula cargos importantes no meio.

Foi membro do Conselho Nacional do Agronegócio (Consagro), presidente e vice do Comitê Agrícola da Aliança Cooperativa Internacional - ACI-Américas. Também dirigiu a Cooperativa Central de Crédito Rural do Estado de São Paulo (Cocecrer), foi presidente da Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas (Cocapec) e da Cooperativa de Crédito Rural (Credicocapec), além de presidir a Organização das Cooperativas do Estado de São Paulo (OCB-SP) e o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop-SP), entre outras posições.

No que se refere especificamente às cooperativas agrícolas, o líder diz que teve um 2007 de muitas negociações. “Em razão do passado de endividamento causado pelo problema climático e do câmbio, ficamos o ano todo negociando o passivo dos agricultores com o Executivo e com o Ministério da Agricultura”, revela. No presente, a OCB mantém o diálogo com o Governo para o plano de safra. O dirigente atribui o aumento no vo-

lume de recursos para o crédito agrícola e a queda da taxa de juros a estas incansáveis negociações.

**Metas de 2008** — Para este ano, os maiores desafios se concentram nas questões estruturais. “Somos o maior país agrícola do mundo, com enorme capacidade de produção energética de alimentos, e não temos ainda um seguro rural ou de renda, como a maioria dos países possui. Temos um problema sério para escoar nossa produção, devido à infra-estrutura e logística deficientes. Isto retira a competitividade dos produtos agrícolas”, comenta o dirigente.

E emenda: “Estamos atuando perante o Governo Federal e o Legislativo com projetos para suprir essas deficiências, criando políticas públicas para resolver esses problemas”.

Dirigir uma entidade que se pauta pelos princípios cooperativistas requer grande capacidade de negociação, visto que as decisões só podem ser tomadas após serem aprovadas pelos cooperados. Embora tenha pulso firme, Freitas assume bem o estilo de gestão democrática que o sistema exige. “Eu não sou um gestor de negócios, mas de políticas para o cooperativismo. O nosso processo é extremamen-

te participativo e democrático, o que é uma premissa do cooperativismo. Procuramos ouvir os dirigentes Brasil afora e nos baseamos nas informações e nas demandas e tendências deles.” Palavra de um cooperativista nato. ■



Direção

# PIONEIRISMO NO A



**Roberto Rossato, o menino que trabalhava na lavoura, mais tarde fundou a Semeato, que lançou os primeiros implementos agrícolas fabricados no Brasil. A empresa é um marco no plantio direto**

*Cris Andrade*

**Q**uando ajudava a família na lavoura, o jovem produtor Roberto Rossato não imaginava que faria parte da história do agronegócio. Para resolver o problema da falta de peças de reposição do maquinário que usava no campo – a maior parte era importada – resolveu fundar, em 1965, a Mecânica Agrícola Rossato Ltda., sediada em Passo Fundo/RS. Do propósito de fornecer

soluções para os agricultores, a empresa cresceu nos anos 70 e lançou os primeiros implementos agrícolas fabricados no Brasil. Com a expansão, veio também a troca do nome, e a companhia passou a se chamar Semeato S.A. “Foi um momento importante em que a Semeato contribuiu para a mecanização agrícola no Brasil”, recorda Rossato, diretor-presidente da corporação.

Mas acontece que o perfil inovador e pioneiro também passou por transformações e a corporação passou a desenvolver maquinário para o revolucionário e recém-lançado, nos anos 70, Sistema de Plantio Direto (SPD). O desenvolvimento de equipamentos pela Semeato, juntamente com as empresas Monsanto, Adubos Trevo, Emater, Embrapa, Jacto e Agroceres, lançou a bandeira do SPD no País. “Este sis-

# PLANTIO DIRETO

tema salvou da degradação milhões de hectares de terra no Brasil e permitiu que a agricultura brasileira chegasse aos dias de hoje como uma das que conta com as mais perfeitas técnicas”, comemora Rossato.

As vantagens, ele tem na ponta na língua: melhoria da qualidade do solo, aumento da produtividade e proteção ao meio ambiente. Além disso, em resumo, reduz cerca de 60% o uso de combustível. “Estamos falando na solução para a fome de milhões de brasileiros que, com a prática do plantio direto, receberam comida no seu prato diariamente, mais barata e saudável.” A técnica diferenciada do manejo do solo conquistou o mundo por sua aposta na rotação de culturas, movimentação de solo apenas na linha de semeadura e a manutenção da palha totalmente na superfície do solo.

Com o novo enfoque, aliado ao desenvolvimento de semeadoras com preços mais acessíveis e com melhor desempenho operacional sobre palha, o SPD deixou de ser um simples método alternativo e assumiu o conceito de sistema. A tecnologia Semeato acompanha esta evolução desde os primeiros passos. Hoje, a empresa lidera o SPD no Brasil e na América do Sul e leva a técnica para diversos países da Europa, conquistando mercado nos cinco continentes. As exportações abrangem máquinas agrícolas, opcionais, discos agrícolas e peças fundidas e forjadas.

## Efeitos da valorização cambial —

Embora o plantio direto traga vantagens que conquistam produtores em todo o mundo, há entraves que precisam ser vencidos para que se desenvolva a pleno. No Brasil a supervalorização do real frente ao dólar prejudica a venda de equipamentos com esta tecnologia para outros mercados. Segundo Rossato, a questão do câmbio impediu a recuperação das exportações agrícolas brasileiras e, com isso, frustrou a disposição dos agricultores de aumentar a área plantada. “Estamos falando de uma das técnicas mais competitivas do mundo e, sem dúvida, a prática agrícola ecológica mais perfeita praticada no planeta”, ressalta. E desabafa: “Infelizmente o plantio direto já é exportado para todo o mundo, mas não é reconhecido pelo governo brasileiro”.

A questão cambial também reduz as possibilidades de expansão da atividade para suprir a demanda por biodiesel. Rossato lembra que há uma valorização internacional dos produtos agrícolas provocada pela disposição do presidente dos Estados Unidos, George W. Bush, de produzir energia a partir de cereais, principalmente milho. “No entanto, isso está chegando aos agricultores brasileiros em conta-gotas, pois o real valorizado impediu que a safra colhida em 2006/2007 fosse o início da recuperação e o fôlego que os agricultores necessitavam para iniciar o escalonamento dos seus débitos com o

sistema financeiro e outros credores”, assegura.

Segundo ele, a política cambial praticada pelo Governo Federal já no início do governo Lula teve seu ápice na campanha agrícola das safras 2004, 2005 e 2006, o que trouxe prejuízos fortes em todo o segmento produtor do campo. Rossato lembra que os pecuaristas tiveram que sacrificar matrizes pela falta de dinheiro para comprar ração, medicamentos e vacinas para imunizar o rebanho. Em consequência, vieram a aftosa e outras ameaças. “Tanto que na suinocultura o quadro não foi diferente, afetando principalmente o pequeno agricultor”, recorda.

Todo este quadro levou os agricultores a diminuírem a tecnologia de ponta que vinham praticando até 2004. Também houve redução das áreas de plantio em virtude da dificuldade do crédito agrícola e da incerteza do futuro. “Todas essas vicissitudes apresentaram resultados negativos ainda nas safras de 2005/2006”, lamenta. Os reflexos no abastecimento foram sentidos no final de 2007. Com estoques praticamente raspados, segundo Rossato, afetando o feijão cari-quinha (que atingiu R\$ 220 a saca), o milho (em patamares de R\$ 40 a saca) e a soja, cujos pequenos estoques que estariam disponíveis já foram vendidos ou estão indisponíveis. O momento, defende ele, exige mudanças. ■



# UM LEGÍTIMO AGRO



Divulgação/SLC

A SLC Agrícola, uma das empresas da SLC Participações, grupo comandado por **Eduardo Logemann** e pelo irmão Jorge Luiz, produzirá nesta safra em quase 170 mil hectares

Thaise Teixeira

**N**ão é à toa que Eduardo Logemann é, hoje, um dos mais respeitados empresários brasileiros. Descendente de imigrantes alemães, dentre os quais seu avô, Frederico Logemann, que chegou ao Brasil em 1912, traz no sangue o gosto pelo campo e o empreendedorismo nato. Tanto que leva com braço-de-ferro, juntamente com o irmão, Jorge Luiz Logemann, a SLC Participações, uma das empresas brasileiras mais admiradas no ramo agrícola e industrial. Sua prova de fogo deu-se em 1999, quando a fábrica de colheitadeiras, plantadeiras e tratores da SLC foi vendida integralmente

para a americana John Deere. Com capital em mãos, o negócio precisou ser reinventado. Na época, a SLC tinha 30 mil hectares plantados com soja e milho e estava entrando no ramo do algodão e café. A aquisição de novas áreas era uma meta já definida.

Assim, em dois anos, a SLC operou uma mudança radical. Além de manter e ampliar a SLC Agrícola, a família comprou a Ferramentas Gerais, por meio da qual atua na distribuição de ferramentas, máquinas, equipamentos e suprimentos industriais. Também deu origem à SLC Alimentos, braço que responde pela co-

mercialização de arroz e feijão empacotados com as marcas Namorado e Butuí, chegando, em 2005, a ter cinco empresas: SLC Agrícola, SLC Alimentos, Ferramentas Gerais, SLC Comercial (revenda da John Deere) e o Hotel Ouro Verde, localizado em Horizontina/RS. “Deixamos de ser uma fábrica para sermos uma holding de participações”, conta Logemann.

Com isso, a sexagenária empresa, que chegou a ser a maior produtora de máquinas agrícolas da América Latina, em parceria com a John Deere, obteve um salto de faturamento de R\$ 300 milhões (no final dos anos 90) para R\$ 1,2 bilhão. “Já

# EMPRESÁRIO RURAL

estamos bem maiores do que quando tínhamos a indústria”, diz Eduardo Logemann, presidente do Grupo SLC, grupo familiar que assumiu o controle integral da empresa em 2001, com o afastamento dos Schneider e dos Ullmann, que também eram sócios da empresa. Hoje, a SLC figura entre os principais produtores brasileiros de algodão e soja e, de antiga sócia, virou o maior cliente individual da John Deere no mundo.

Cada empresa do grupo trabalha com metas para os próximos cinco anos ao menos. O segredo é um sistema de informações em constante atualização. “Preciso saber quantos saquinhos de arroz se venderam em qualquer lugar, a qualquer hora, sem estar fisicamente presente”, resume o presidente. Eduardo e Jorge Luiz representam a terceira geração dos Logemann no comando da SLC. “Minha mãe tem onze netos. Eles serão a próxima geração da companhia. Alguns já trabalham, estão começando como *trainee*. Nós acreditamos na gestão familiar, mas desde que seja por competência. Não pode ser uma coisa imposta”, diz Eduardo. A estrutura familiar se revela no próprio Conselho de Administração. “Somos uma empresa muito familiar, não temos conselheiros externos, os nossos conselheiros são os próprios diretores-executivos e a família”, conta. Entretanto, não são executivos. Eduardo salienta que eles não têm nenhuma participação na gestão da companhia, que é 100% profissionalizada.

O centro das decisões de todas as operações no Brasil funciona em Porto Alegre/RS, central de que partem as compras de insumos para todas as unidades e de onde são oriundos gerentes que circulam regularmente pelas fazendas do grupo para levar orientações, fazer cobranças e dar instruções. “Nossa matriz centraliza todas as decisões de vendas, compras, planejamento agrícola e gerenciamento administrativo, cabendo às fazendas o controle do processo produtivo. Como a equipe é altamente qualificada, administrar todas as fazendas do Rio Grande do Sul não é um empecilho”, diz Eduardo.

A SLC Agrícola é uma das maiores empresas do agronegócio brasileiro, com produção superior a 400 mil toneladas e faturamento de R\$ 300 milhões na safra 2004/2005. Possui nove fazendas, nas quais são produzidos algodão, soja, milho e café, unidades distribuídas em cinco Estados (Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Bahia e Maranhão). “Atualmente, estamos com 166,7 mil hectares próprios.” Todas as fazendas iniciam com a letra “P” e possuem oito letras: Pamplona (GO), Planalto (MS), Paiaguás (MT), Planorte (MT), Parnaíba (MA), Planeste (MA), Palmeira (MA), Panorama (BA) e Piratini (BA). “Plantaremos na safra 2007/08 168,2 mil hectares (103,5 mil hectares em terras próprias, 33,8 mil em segunda safra e 30,9 mil em terras arrendadas de terceiros)”, revela o dirigente. Na safra 2006/07, encerrada em setembro, as fazendas somaram 117,2 mil hectares. Portanto, o incremento de área plantada é de 43,5%. “Pretendemos expandir nossa área plantada para 193 mil hectares em 2008/09 e 223 mil hectares para 2009/10”, projeta.

**Direto para os portos** — Mais de 50% da produção da SLC Agrícola são exportadas para grandes *tradings* que fazem as suas vendas para Europa e Ásia. “Exportamos aproximadamente 55% do algodão produzido e 80% da soja”, revela. São vários os diferenciais que tornam o empreendimento um sucesso. Uma das

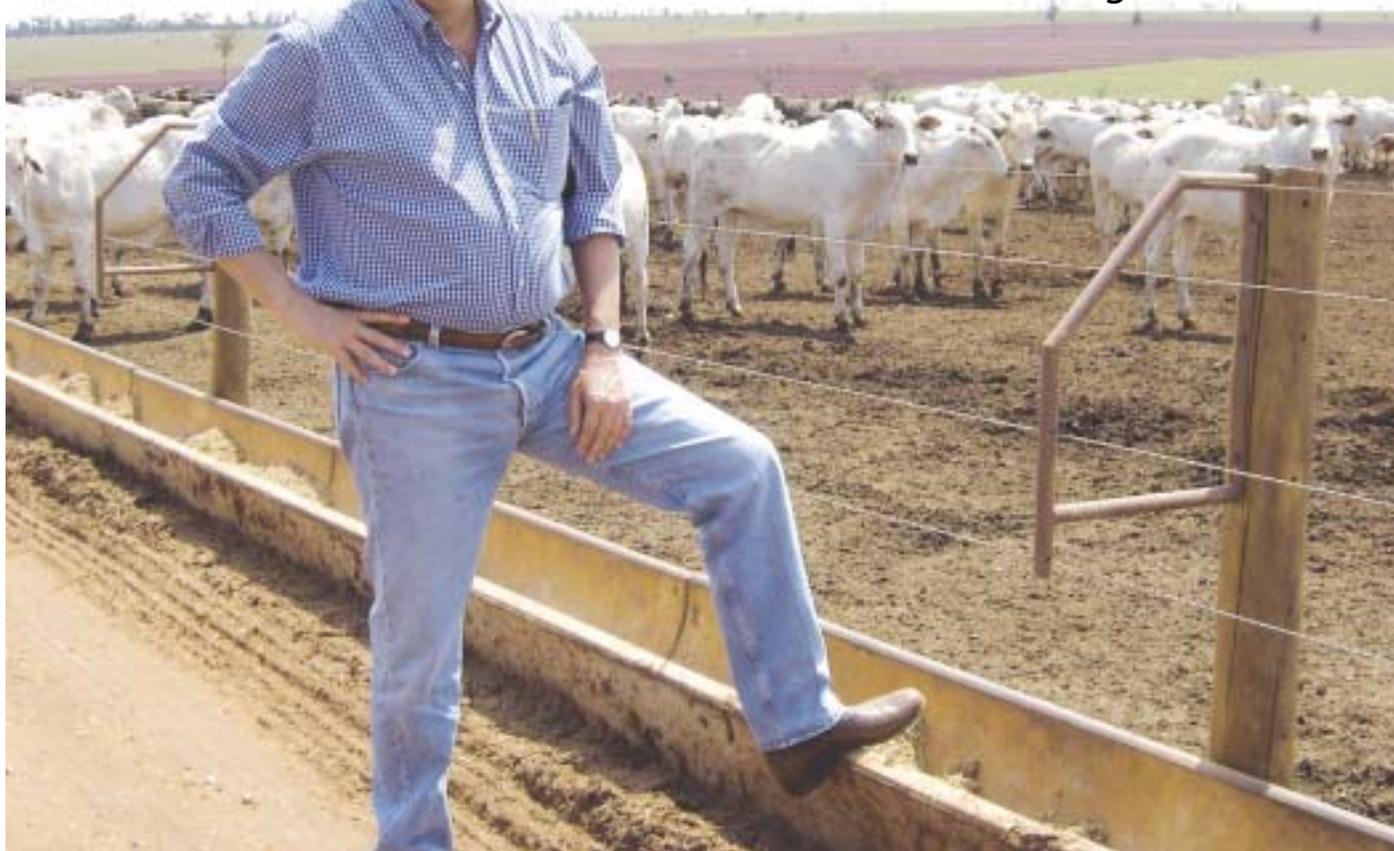
vantagens competitivas é a aposta em novas fronteiras, como ocorreu no Maranhão, por exemplo. “Ao exportar de lá para a Europa, ganho 4 mil quilômetros de transporte”, conta Logemann. Outro diferencial são os altos índices de produtividade, que são muito superiores à média nacional. No milho, por exemplo, a colheita de 142 sacas por hectare representa quase o triplo da média nacional, de 53 sacas. Na soja, a SLC obtém rendimento 35% superior à média brasileira.

**Agora, a cana e o biodiesel** — Entre as novas apostas do grupo está a cana-de-açúcar. “É um mercado que estamos olhando, já temos uns testes experimentais com bom rendimento”, admite. Os experimentos iniciaram-se em 2002, quando a empresa começou a investir em pesquisas em três das suas fazendas. “Pretendemos dar continuidade a esses experimentos de forma a futuramente aproveitar a crescente demanda por biocombustíveis no cenário mundial”, adianta o dirigente. A família também é acionista minoritária da Coperbio, cooperativa em processo de instalação industrial em Cuiabá/MT, que iniciará a produção de biodiesel a partir da soja e do caroço de algodão neste mês. “O biodiesel vai ter um mercado a partir do momento que o governo aumentar o percentual de biodiesel no diesel brasileiro. Será um novo demandante de consumo das *commodities* agrícolas”, estima. ■



# EM PRIMEIRO LU

A Sociedade Rural Brasileira (SRB) completa 90 anos de existência em 2008 e tem como líder **Cesário Ramalho**, descendente de uma família centenária na agricultura



Divulgação/SRB

Thaise Teixeira

**A** apaixonado pelo agronegócio e pelas coisas do campo. Assim se define um dos mais importantes líderes do setor primário brasileiro da atualidade, Cesário Ramalho da Silva. Presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB) desde que João Sampaio licenciou-se para assumir o cargo de secretário da Agricultura de São Paulo, em 2006, luta com unhas e dentes na defesa dos interesses do campo. Eleito por aclamação para o cargo novamente em dezembro de 2007, o dirigente tem como principal foco, nos próximos três anos, buscar a recuperação da renda do pro-

ductor rural. “Fui escolhido por consenso e bom senso”, brinca.

A paixão pelo campo vem de longe. Bisneto, neto e filho de agricultores, Ramalho cresceu vendo o avô atuar na diretoria da SRB. Seguindo seus passos, ingressou na entidade em 1963, trabalhando com muita garra e seriedade. “É uma grande responsabilidade ser presidente, me senti apoiado e incentivado”, diz. E, se depender dele, a agricultura vai andar de vento em popa. Extremamente otimista, acredita na premissa de que o País tem uma verdadeira vocação para alimentar o mundo. “O

Brasil é jovem no seu agronegócio e vem assustando com seu crescimento”, constata.

Baseado nisso, Ramalho deverá concentrar esforços durante sua gestão para que o setor amadureça em cadeia. A ação, segundo ele, é o único caminho para que haja uma organização desde a fazenda até o varejo, proporcionando ganhos igualitários para todas as peças desta engrenagem. “Vamos caminhar juntos para atender a um novo modelo de consumidor que vive no conceito mais moderno de alimentação”, explica, referindo-se ao aumento das exigências no que diz res-

# UGAR, O CAMPO

peito à qualidade da comida e à produção ambientalmente adequada.

As duas exigências, segundo ele, irão reger o crescimento mundial da população esperado para os próximos anos. “No século XXI, vamos passar a ser os maiores produtores de alimentos do mundo. É só ver o volume de áreas que temos disponíveis”, justifica. Apesar disso, lembra que o saldo ainda é negativo das porteiras para dentro, principalmente porque o País não acompanhou o crescimento da atividade. “Isso penalizou um grande número de agricultores e acabou provocando uma crise, com grande parte dos produtores endividados”, aponta.

Para isso, o líder pretende basear-se em três pilares até 2010, quando poderá ser reeleito para o comando da SRB. O primeiro é buscar soluções para dificuldades de logística, seguro rural, redução dos juros e melhorar a divulgação dos produtos agrícolas internacionalmente. “Tudo isso é renda ao produtor”, destaca. O segundo é fazer com que haja um trabalho em prol da transmissão de gerações na instituição, e o terceiro é consolidá-la. “Em 2008, a SRB

vai fazer 90 anos. Observamos que há uma falta de estímulo nas pessoas em participar da entidade, que é um grande celeiro de líderes”, argumenta.

Pela instituição, passaram dirigentes igualmente importantes, como o ex-ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, e Pedro de Camargo Neto, que foi secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura (Mapa) na gestão FHC. Além do atual secretário da Agricultura de São Paulo, João Sampaio, também fizeram parte da direção o atual secretário de Produção e Agroenergia do Mapa, Linneu Carlos da Costa Lima, e Cláudio Braga Ribeiro Ferreira, secretário da Agricultura de SP no início dos anos 80.

**Familiares, os mestres** — De uma geração centenária no agronegócio, Cesário Ramalho teve origem no Triângulo Mineiro. O bisavô era da região do município de Prata, onde seu avô materno, Ardelino Oliveira, otimizou os negócios voltados para a pecuária. Cesário, hoje, dá seguimento à atividade, criando raças bovinas de origem inglesas e zebuínas e plantando soja, milho e cana-de-açúcar. A propriedade de Minas Ge-

rais é a mais antiga da família. Tem 90 anos, quase o mesmo tempo de existência da SRB. A fazenda de 500 hectares é utilizada para cultivo e industrialização de cana. No Mato Grosso do Sul, fica a outra fazenda. É lá que Ramalho planta soja e milho. “Meu avô, meu pai e minha mãe – ainda viva – foram meus grandes mestres na questão rural”, conta.

Para administrar os próprios negócios e ser atuante como líder do setor primário, Cesário tem que ter jogo de cintura. O avião, neste momento, é o principal aliado. Ainda mais porque, além disso, adora estar com a família. Pai de dois filhos e uma filha, é avô de quatro netas. Quando consegue, ainda arruma tempo para fazer ginástica e colocar a leitura em dia. “Sou uma pessoa que vive o que gostaria de viver. Sou apaixonado pelo que faço”, define, dizendo que tem prazer em ir ao supermercado e enxergar as hortaliças, frutas e verduras. “Acho que, infelizmente, estamos passando por um período um pouco difícil, de crescimento desordenado. Mas, além de alimentar nosso povo, freqüentamos a mesa de quase todo o mundo”, comenta. ■



**Certificado de Qualidade Stara**

**Stara**

**APS**  
AGRICULTURA DE PRECISÃO STARA

Visite nosso Stand no  
Show Rural Coopavel 2008  
e conheça nossa linha de Plantio

**Stara**

Stara S.A. Indústria de Implementos Agrícolas  
Av. Stara, 519 - Caixa Postal 53 - Não-Me-Toque/RS - Brasil  
Fone/Fax: (0xx54) 3332-2800 - CEP: 99470-000 - e-mail: stara@stara.com.br

Visite nosso site:  
[www.stara.com.br](http://www.stara.com.br)

[www.stara.com.br](http://www.stara.com.br)

# A CANA A TO



José Cruz/ABR

## *A União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica), agora dirigida por **Marcos Jank**, é a instituição que dá guarida a todo o segmento sucroalcooleiro do Brasil*

*Adriana Ferreira*

**N**ascida em 1997, a União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica) é fruto da necessidade de organização do setor de açúcar e álcool diante da desregulamentação ocorrida no final dos anos 1990. O fim da interferência do governo marcou o início da adaptação do segmento ao mercado livre, o que levou à profissionalização da entidade, em 2000, com a criação do cargo de presidente-executivo, processo que avançou em 2003, com a introdução dos cargos de diretor-técnico e de secretário-geral.

A organização hoje representa mais

de 100 unidades produtoras, agrupadas em dois sindicatos - o da Indústria da Fabricação de Álcool no Estado de São Paulo (Sifaesp) e o da Indústria do Açúcar no Estado de São Paulo (Siaesp). É a representante dos produtores de cana, açúcar e álcool no Estado de São Paulo e do Brasil. A Unica também guarda a memória estatística da produção sucroalcooleira no País. Suas previsões sobre a safra sucroalcooleira no Centro-Sul são reconhecidas em todo o País e até pelo mundo. A instituição tem como missão trabalhar pela expansão dos mercados de álcool e açúcar em diversas

frentes. Para isto, tem apoiado as iniciativas governamentais pela derrubada das barreiras protecionistas no campo externo.

A escolha de Marcos Sawaya Jank para a presidência da instituição, em junho de 2007, é um sinal da disposição do órgão em consolidar o agronegócio da cana-de-açúcar no mundo. Aos 44 anos, Jank tem um currículo respeitável e uma forte experiência em negociações internacionais. O semblante sério reflete o seu comprometimento e dedicação - características pelas quais é reconhecido por seus pares, com todas as posi-

# ODO VAPOR

ções que assume.

Jank é fundador e ex-presidente do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icône), entidade que supre o setor de agronegócios com informações, para melhorar a posição do País nos acordos de comércio. Foi especialista do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), na área de integração e comércio. Também atuou como consultor e coordenador de projetos de pesquisa junto a organizações internacionais como BID, Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação (FAO), Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), entre outras. Bacharel em engenharia agrônoma pela Esalq/USP e mestre em políticas agrícolas e comércio exterior pelo Ciheam, de Montpellier, França, Jank pertence a uma tradicional família de produtores de leite e tem mais de 20 anos de experiência em temas do setor sucroalcooleiro.

**Commodity global, a meta** — Já no seu discurso de posse, o presidente da Unica disse ser altamente motivador estar à frente da entidade que representa um dos mais promissores setores da economia brasileira, no momento em que o etanol ocupa lugar de destaque no cenário mundial. Afirmou que o mercado

externo é uma prioridade, mas que, no entanto, a agenda da Unica possui várias outras metas. A primeira é consolidar o etanol como *commodity* energética global na área dos combustíveis. “Temos de estimular o crescimento da produção e consumo de etanol no maior número de países, apoiando mecanismos mandatários de mistura e estabelecendo padrões universais para o produto”, diz ele.

O segundo desafio da agenda da Unica, de acordo com o seu presidente, é a produção em larga escala de energia elétrica, a partir de biomassa vegetal, a bioeletricidade. “A nossa meta pode se traduzir pela frase ‘transformar fumaça e fuligem em luz’. Se tivermos um programa adequado de ajustes regulatórios e incentivos, o setor poderá suprir 15% das necessidades elétricas do País ou o equivalente a quase duas usinas do porte de Itaipu”, ressalta. E transformar a Unica em exemplo a ser seguido na área socioambiental, no País e no exterior, é outra meta, além de melhorar a capacidade de comunicação do setor sucroalcooleiro.

Na avaliação do dirigente, o balanço de 2007 foi bastante positivo. “Meu antecessor, Eduardo Pereira de Carvalho, realizou um importante trabalho duran-

te sua gestão. Um pouco antes da minha posse foi assinado o Protocolo Agroambiental com o Governo do Estado de São Paulo que antecipa os prazos para a eliminação da queima da palha da cana. Já temos 129 usinas das 158 existentes no Estado que aderiram ao Protocolo de forma voluntária.” Ele destaca, ainda, o lançamento da primeira campanha de publicidade para estimular o uso do etanol em carros flex.

Para enfrentar a forte oposição internacional ao etanol produzido a partir da cana, a Unica está estruturando escritórios nos EUA, Europa e Ásia. Jank ressalta que, pela primeira vez, a instituição trabalhou em conjunto com as lideranças das principais entidades mundiais ligadas à produção do etanol. Foi enviada uma carta em defesa da indústria global de biocombustíveis em que as quatro entidades assinaram. O documento foi entregue ao Secretário-Geral da ONU com esclarecimentos sobre o relatório do sociólogo suíço Jean Ziegler – relator especial da ONU sobre o direito à alimentação –, que acusou o Brasil de aumentar a fome no mundo ao investir no etanol, derivado da cana, e que, segundo Jank, contém informações totalmente equivocadas. “Os escritórios da Unica no exterior são o início de um diálogo permanente da nossa indústria com o mundo, por meio do qual iremos mostrar as vantagens comparativas do etanol de cana-de-açúcar em termos de produtividade, custos e balanço energético, social e ambiental, ante os seus concorrentes fósseis e renováveis.” ■



# PRECURSORA E GI DA IRRIGAÇÃO

**Marcelo Borges Lopes**  
é presidente da Valmont,  
empresa que fabricou o  
primeiro pivô central no  
Brasil, há exatos  
30 anos



A Grajira

Leandro Mariani Mittmann

**N**ão há temor maior para o produtor do que perder a safra para uma adversidade climática. Por isso, reduzir ou mesmo neutralizar esta ameaça é o sonho de todos. Mas este anseio, em determinadas situações, pode deixar de ser uma utopia para tornar-se realidade a partir da adoção na lavoura de um moderno sistema de irrigação. A tecnologia já disponível aos produtores brasileiros não deixa nada a desejar em comparação à usada em lavouras ameri-

canas ou européias. Até porque por aqui se utiliza o que de mais moderno a irrigação mundial oferece. Empresas como a Valmont, sediada em Uberaba/MG e com atuação em todo o Brasil e Mercosul, são um exemplo do amparo a que o produtor tem acesso quando decide investir na tecnologia.

A empresa tem mais de meio século de história. Tudo começou em 1954 com a fundação da Asbrasil, em São Bernardo do Campo/SP, para produzir

conjuntos de irrigação convencional com aspersores “perrot”, além de tubos de aço. Vinte e um anos depois passou a fabricar os primeiros autopropelidos do Brasil. Em 1978 juntou-se à americana Valmont, quando fabricaram o primeiro pivô central do Brasil. Em 1989 a Asbrasil se transferiu para Uberaba, e em 1997 a Valmont adquiriu o seu controle acionário. E a nova empresa, a Valmont Indústria e Comércio Ltda, dá início à fabricação do Pivot Valley 8000. Com a expansão da fábrica,

# GIGANTE

em 1999, a indústria chegou a fabricar uma centena de pivôs por mês. Em 2001, atingiu a marca de 7 mil pivôs instalados. Esta é apenas a síntese da história da Valmont no Brasil.

Hoje, o homem à frente da gigante da irrigação no Brasil é o mineiro Marcelo Borges Lopes, diretor-presidente da empresa há dois anos. Engenheiro agrônomo formado pela Esalq/USP, Lopes tem ainda mestrado na área de máquinas agrícolas e MBA Empresarial pela Fundação Dom Cabral. Começou a vida profissional em usinas de açúcar, onde atuou por cinco anos. Depois, por 11 anos, esteve em duas empresas de máquinas agrícolas. Atualmente, além da Valmont, Lopes preside a Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação da Abimaq. Porém, mais do que tudo isso, mostra-se um entusi-

asta da técnica da irrigação. “A irrigação é a tecnologia mais imediata para ganhar produtividade”, argumenta. “Vejo o mercado de irrigação com bastante otimismo. A necessidade crescente de aumentar a produção mundial de alimentos e energia exige ganhos de produtividade e eficiência dos produtores rurais, e a irrigação é uma tecnologia disponível com resultados comprovados.”

**Meio ambiente** — Lopes e a empresa atuam num segmento que facilmente vai da euforia à depressão — e vice-versa. “Particularmente na Valmont, o maior desafio que tenho é manter a empresa saudável frente aos altos e baixos do mercado de irrigação. Os ciclos que atravessamos apresentam variações de volumes brutais, o que complica a gestão do negócio”, revela. “Temos buscado fortalecer nossa rede de distribuição, capacitando-a cada vez mais, visando a melhor servir nossos clientes. A integração de toda a cadeia de suprimento é uma ação corrente que merece toda a nossa atenção para ganharmos eficiência”, destaca. “O respeito ao am-

biente é outra preocupação constante, não só ao projetar e desenvolver nossos produtos, mas também no processo produtivo”.

Lopes considera ainda muito amplo o potencial de irrigação na agricultura brasileira. Mas, para isso, lista quatro situações que precisam evoluir para a irrigação deslançar. A primeira é o produtor despertar o interesse para fazer o investimento. A segunda é a questão ambiental, visto que a outorga para o uso da água não é, conforme ele, clara e transparente. “A gente precisa simplificar este processo”, adverte. Em terceiro lugar, por vezes não há disponibilidade do insumo água, e o seu armazenamento esbarra no licenciamento ambiental. Em quarto, também não é raro não haver disponibilidade de rede de energia elétrica para movimentar o sistema. Se estes quatro pontos forem equacionados, a lavoura jamais será derrotada pela estiagem. Afinal, como bem diz Lopes, não há registro de produtor que tenha desistido da irrigação. “Eu sempre digo: não temos ex-clientes.”

## TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO



Em 2008  
manteremos nossos objetivos  
de qualidade e satisfação dos clientes.



 **rigran**

(51) 3341.3225

[www.rigran.com.br](http://www.rigran.com.br) - [rigran@rigran.com.br](mailto:rigran@rigran.com.br)

# FOCO TOTAL NA TE



Divulgação Valtra

*O diretor de marketing da Valtra, **Leandro Marsili**, destaca o pioneirismo e a inovação que mantêm a marca forte no Brasil*

*Denise Saueressig*

**E**m 1991, quando começou a trabalhar na Valtra, Leandro Marsili logo aprendeu como é importante para uma empresa manter um bom relacionamento com os seus clientes. Ele foi contratado para prestar serviços de pós-venda na área de assistência técnica e passou a vivenciar as diferentes realidades apresentadas pelos agricultores. “Com essa experiência, tive a percepção das muitas exigências de uso de uma máquina e de como isso pode nos aju-

dar no desenvolvimento de novos produtos”, salienta. Depois de dois anos trabalhando na Europa, entre 1999 e 2001, Marsili retornou ao Brasil e foi chamado para atuar na AGCO, onde foi gerente da Divisão Challenger. Em 2005, quando a companhia adquiriu a marca Valtra, o executivo retornou para a antiga empresa e assumiu o cargo de diretor de marketing para a América do Sul.

Leandro Marsili tem 49 anos e é na-

tural de Sorocaba/SP. Filho de produtores rurais, resolveu cursar engenharia agrícola para, mais tarde, fazer pós-graduação em marketing. “Cresci ouvindo as pessoas falarem sobre o grande potencial da agricultura brasileira”, conta. Na opinião dele, o lançamento do Programa de Modernização da Frota Agrícola (Moderfrota), em 1999, foi um marco para a indústria de máquinas do País. “Os sucessivos aumentos na produção de grãos, com pequenas elevações

# TECNOLOGIA

na área plantada e expressivos incrementos de produtividade, mostram como o setor de máquinas ajudou a impulsionar a economia. Nesse período, houve mais demanda por novas tecnologias e investimentos nas fábricas”, sustenta o executivo.

Mesmo com o avanço tecnológico observado nos últimos anos, Marsili resalta que o Brasil ainda tem muito para conquistar. “Renovamos apenas 30% da nossa frota desde o começo do Moderfrota e o nosso índice de uso de máquinas é baixo quando comparado com outros países”, declara. Ele explica que, no caso dos tratores, o Brasil contabiliza uma máquina para 135 hectares, enquanto a Argentina e os Estados Unidos registram uma máquina para 101 e 36 hectares, respectivamente. O ideal, para as lavouras brasileiras, seria 1 trator para cada 60 hectares. Entre as colheitadeiras, o País também está atrás, com um equipamento para 1.200 hectares, enquanto os vizinhos argentinos têm uma máquina para cada 567 hectares.

**Desde 1960** — Primeira montadora de tratores a ser instalada no País, a Valtra está desde 1960 operando em Mogi das Cruzes/SP. A Valmet, antigo nome

da indústria, foi instalada ainda como estatal finlandesa. Somente na década de 90, após a privatização, alterou a marca para Valtra-Valmet e depois para Valtra, nome utilizado até hoje e que significa Valmet Tratores. Em 2005, a Valtra foi adquirida pela AGCO Corporation, ganhando um perfil mais competitivo. A empresa passou a contar com um banco próprio, o AGCO Finance, e também criou um consórcio, que deu mais agressividade à marca. A Valtra tem como uma de suas principais características a versatilidade de produtos, com tratores de 50 a 180 cavalos.

A participação no mercado brasileiro é de cerca de 30%, e as exportações alcançam mais de 60 países. Em outubro do ano passado, a marca anunciou a entrada no segmento de colheitadeiras, que serão produzidas na fábrica da AGCO em Santa Rosa/RS. Foram investidos R\$ 5 milhões nesse projeto que tem, inicialmente, dois modelos de equipamentos. Para 2008, uma das principais metas da empresa é fortalecer e qualificar a rede de concessionárias para o trabalho com as colheitadeiras. “Esse é um processo que demanda uma forte estrutura e um intenso trabalho de pre-

paração, que já foi iniciado”, observa Marsili.

**Pioneirismo** — A incorporação de tecnologia e o pioneirismo têm sido marcas da Valtra ao longo da sua história. “Estamos sempre buscando oferecer ferramentas para o produtor diminuir seus custos de trabalho”, resume o diretor de marketing. O projeto Biodiesel segue esse espírito de inovação da companhia. O programa foi iniciado em 2001, por meio de uma parceria com instituições de pesquisa e empresas do setor. Em 2007, a empresa liberou oficialmente a utilização do B20 (20% de biodiesel) em seus tratores. Os testes de campo foram realizados durante 18 meses, na Usina Catanduva, no interior de São Paulo. A próxima etapa é liberar o uso do B100 nas máquinas.

O segmento de máquinas, assim como todo o agronegócio, passa por um período de recuperação. Esse processo de retomada, lembra Marsili, foi iniciado em 2006, se fortaleceu em 2007 e deve se consolidar em 2008. “A estimativa é de que o mercado nacional de máquinas agrícolas apresente um crescimento em torno de 15% no próximo ano”, projeta. Embora as expectativas sejam otimistas, uma das grandes preocupações do setor ainda se refere ao endividamento dos produtores rurais, especialmente na Região Centro-Oeste. “Não temos um quadro claro dessa situação”, afirma o executivo. ■



# MAIS UM SHOW À VISTA

Evento promovido pela Coopavel ocorre de 28 de janeiro a 1º de fevereiro, em Cascavel/PR

**A** 20ª edição do Show Rural Coopavel, de 28 de janeiro a 1º de fevereiro, em Cascavel/PR, promete muito. Afinal, a feira tradicional é um show por conta própria, mas nesta edição ocorre num momento de retomada do setor, após alguns anos amargos de crise. O megaevento, promovido pela Coopavel Cooperativa Agroindustrial, é a oportunidade do produtor conhecer as novidades das empresas e instituições para 2008, sejam máquinas, equipamentos, defensivos, técnicas, tecnologias, soluções e assim por diante. Na edição 2007, ao reunir quase 143 mil visitantes e 290 empresas, o evento consolidou-se como um dos principais do ramo no País.

O principal foco da feira é a difusão

dos últimos resultados das pesquisas e a apresentação das novidades tecnológicas do setor. É a oportunidade rara que o produtor tem de entrar em contato direto com pesquisadores de instituições idôneas como a Embrapa, Iapar e Coodetec. Na área de extensão rural, destaca-se o trabalho da Emater/PR, visando à diversificação das propriedades, geração de empregos e renda.

Em no segmento de máquinas e equipamentos, são apresentadas todas as novidades em colheitadeiras, tratores, semeadores, pulverizadores, implementos de preparo de solo e para pastagens, bem como instruções para a regulagem e o uso correto de cada máquina ou implemento. Também haverá lançamentos de novos produ-

tos e dinâmica de máquinas, onde o produtor pode ver de perto o desempenho de cada novidade.

**Experimentos** — A feira vai propiciar a realização de 5 mil parcelas de experimentos. Em cada um desses, o produtor pode acompanhar exemplos práticos e demonstrações de tecnologias corretas comparadas às incorretas. Assim é possível que ele observe onde está errando e aprenda a acertar na próxima safra. As novidades são apresentadas por pesquisadores e profissionais das empresas de insumos. As apresentações abrangem diversas culturas e seus manejos, como o uso de defensivos, tratamento de sementes, uso de fertilizantes, combate a pragas e doenças e assim por diante. ■



Difusão

## Linha Algodão

Tecnologia na colheita e transporte de algodão



## Linha Milho

**Plataforma**  
**Desempenho**  
**e versatilidade.**  
De 3 a 17 linhas.  
Opções de espaçamento de 42 a 90 cm.

**Guincho**  
**Durabilidade**  
Capacidade para 2000kg



**ANÚNCIO**

# UM ENORME POTENCIAL REPRES

*Os benefícios são ineg  
limpa e bem distrib  
impostos e dese  
diferentes regiões do Pa  
seu desenvolvimento re  
um descompasso t  
energético identifi  
aproveitament  
às Pequ*

*Vilso Junior Santi*

**A** Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) reconhece que o Brasil dispõe de um potencial para implantação de Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs) na ordem de 11.800 megawatts (MW). Porém, dados do Centro Nacional de Referência em Pequenas Centrais Hidrelétricas (CERPCH) apontam que esse potencial pode alcançar os 26.000 MW. Mas desse volume, hoje são explorados somente 5%. De acordo com José Sérgio de Oliveira Andrade, sócio-diretor do Centro Nacional de Desenvolvimento de Pequenas Centrais Hidrelétricas (CndPCH), tal potencial se distribui por todo o território nacional, embora seja menos con-

centrado nas regiões Norte e Nordeste. “A região Sudeste, onde está o maior mercado consumidor, possui também o maior potencial hídrico disponível, seguida pelas regiões Sul e Centro-Oeste.”

As Pequenas Centrais Hidrelétricas, que segundo classificação da Aneel são os aproveitamentos hidrelétricos com potência instalada entre 1 e 30 MW, representam apenas 1,35% da geração total de eletricidade no Brasil. “PCHs são consideradas todas aquelas unidades geradoras cuja potência elétrica instalada é igual ou inferior a 30 MW. Uma característica própria das PCHs é dispensar a licitação para obter concessão,

bastando o empreendedor conseguir uma autorização junto à Aneel para instalar o empreendimento”, esclarece Andrade.

Conforme a Agência, as instalações geradoras brasileiras, pelas suas características, podem ser classificadas em três grupos de empreendimentos: as Minicentrals Hidrelétricas (mCHs), com potência instalada menor que 1 MW; as Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCHs), com potência entre 1 MW e 30 MW; e as Usinas Hidrelétricas (UHE), com potência superior a 30 MW.

O CndPCH aponta a existência hoje, no Brasil, de 260 PCHs em operação, que juntas somam aproximadamente 1.330 MW ao sistema interligado naci-

*gáveis: produção de energia  
úida; geração de empregos,  
envolvimento equilibrado às  
ís. Então por que, apesar do  
cente, ainda existe no Brasil  
ão grande entre o potencial  
ado e o reduzido número de  
os implantados em relação  
enas Centrais Hidrelétricas?*

# SADO

onal. O Estado com maior concentra-  
ção de PCHs é Minas Gerais, com 77  
usinas operando e com a geração de 397  
MW. Dos 27 Estados, apenas cinco não  
possuem plantas de centrais em opera-  
ção, construção ou outorga (Acre, Ama-  
zonas, Piauí, Rio Grande do Norte e  
Sergipe).

No Rio Grande do Sul,  
segundo a Federação das  
Cooperativas de Energia e  
Desenvolvimento Rural do  
Estado (Fecoergs), existem  
33 pequenas e microcentrais  
hidrelétricas em operação -  
13 mCH e 20 PCH - geridas  
por empresas concessionári-

as, particulares e/ou pelas cooperativas  
de eletrificação rural. “Destas 33 usi-  
nas, 20 são operadas pelas cooperati-  
vas de eletrificação rural, com 10 pe-  
quenas centrais hidrelétricas e 10 mi-  
crousinas de geração de energia”, infor-  
ma o superintendente da entidade José  
Zordan.

Porém, Júlio César Salecker, gerente  
de geração de energia elétrica da Coope-  
rativa Regional de Eletrificação Teutônia/  
RS (Certel), aponta que as usinas viá-  
veis no Estado, ou seja, aquelas que já  
estão em operação, junto com todas as  
que possuem no mínimo licença prévia  
(LP) do órgão ambiental, somam em tor-  
no de 60 PCHs. “Elas correspondem a  
14,6% da potência hidrelétrica no Rio  
Grande do Sul. Se somadas às Minicen-  
trais Hidrelétricas (mCH), que represen-  
tam 0,4%, podem responder por até 15%  
do total da energia gerada”, explica.

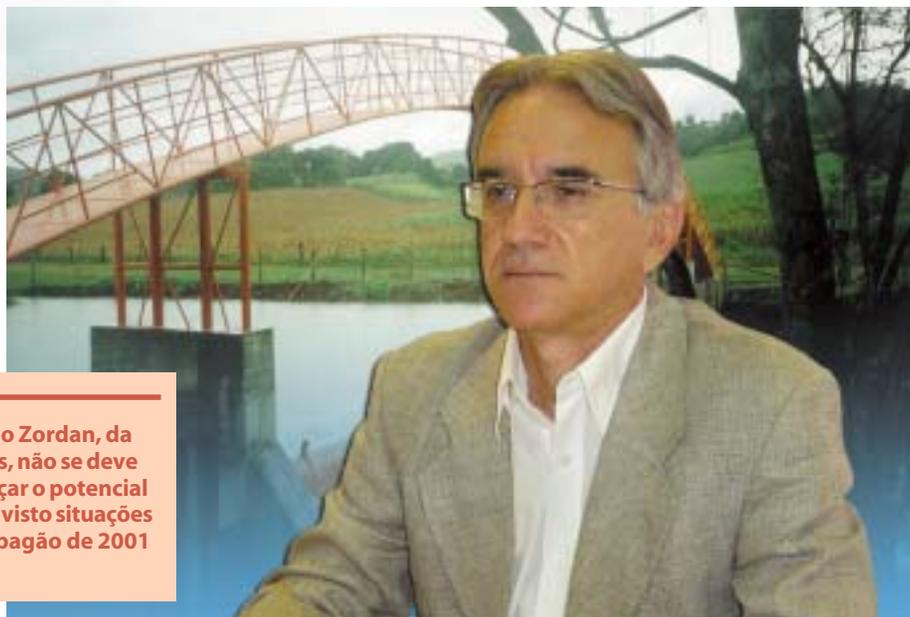
Apesar do desenvolvimento recente,  
do enorme potencial e de serem classifi-  
cadas como opções ambientalmente cor-  
retas, as PCHs, tanto em número de uni-  
dades quanto em capacidade de geração,  
ainda representam muito pouco na ma-  
triz energética nacional. “Desperdiçar esse  
potencial no presente parece não muito  
prudente, projetando-se um futuro onde  
a escassez de energia ainda é uma amea-  
ça. Basta lembrar o racionamento que  
ocorreu em 2001 aqui no Brasil e a crise  
energética que está ocorrida na Argenti-  
na em 2007”, lembra Zordan.

**Possibilidades no meio rural** — As  
Pequenas Centrais Hidrelétricas, por

suas características e localização, ge-  
ralmente atendem a necessidade de carga  
de áreas rurais e pequenos centros ur-  
banos. E, em muitos casos, comple-  
mentam o fornecimento realizado pelo  
sistema concessionário da distribuição.  
“PCHs representam uma forma rápida  
e eficiente de promover a expansão da  
oferta de energia elétrica visando a su-  
prir a crescente demanda do mercado  
nacional. Esse tipo de empreendimento  
possibilita um melhor atendimento às ne-  
cessidades de carga de pequenas cida-  
des e principalmente das regiões rurais,  
uma vez que, na maioria dos casos,  
complementa o fornecimento realizado  
pelo sistema interligado”, ratifica o di-  
retor de operação e manutenção do  
CERPCH, Ângelo Stano Júnior.

Já o superintendente da Fecoergs  
ressalta que, pelo porte, as usinas “exi-  
gem menor alocação de capital, com  
menores prazos de maturação dos pro-  
jetos e não demandam remanejamento de po-  
pulação ou grandes custos com indeniza-  
ções das terras atingidas pelo reser-  
vatório”. Outro estímulo à construção  
de Pequenas Centrais Hidrelétricas de-  
riva do seu reduzido impacto ambien-  
tal, face ao melhor aproveitamento das  
quedas naturais dos rios, evitando a  
construção de grandes barragens. “A  
geração de energia renovável, sob for-  
ma de pequenos aproveitamentos hidre-  
létricos, provoca menos danos à natu-  
reza, sobretudo com relação ao efeito  
estufa causado pela queima de combus-  
tíveis fósseis”, frisa José Sérgio Andra-

Divulgação



Divulgação

**Segundo Zordan, da  
Fecoergs, não se deve  
desperdiçar o potencial  
das PCHs, visto situações  
como o apagão de 2001**

## PEQUENAS CENTRAIS HIDRELÉTRICAS

PCHs são apropriadas para servir a pequenas cidades do interior ou empreendimentos rurais



de, do Centro Nacional de Desenvolvimento de Pequenas Centrais Hidrelétricas.

A opção pelas PCHs não se limita apenas ao atendimento de compromissos ou obrigações ambientais. Visa também ao desenvolvimento tecnológico no País, por meio da redução da dependência externa de tecnologias de ponta para a produção de energia. “As novas fontes renováveis também podem ser utilizadas como forma de reduzir as diferenças regionais no que diz respeito ao acesso à energia em face das características e potencialidades de cada região,” esclarece o sócio-diretor do CndPCH.

**Vantagens** — Para Zordan, as grandes vantagens da geração por PCH são o custo e a rápida execução dos projetos (três a quatro anos, no máximo). “Além delas não formarem grandes lagos e de normalmente terem baixo impacto ambiental, o custo médio para implantação de uma PCH é de R\$ 2.800/kW instalado. Uma pequena usina de 1.000 kW (= 1 MW), por exemplo, que pode atender o consumo médio de 3 mil residências, terá um custo de implantação de R\$ 2,8 milhões.” Porém, Júlio César Salecker alerta que esses valores podem chegar até R\$ 5.500/kW de potência, dependendo das características locais de cada empreendimento.

Salecker lembra ainda que os pequenos lagos formados pelas PCHs propi-

ciam a retenção de água no ciclo terrestre e possibilitam usos múltiplos (lazer, pesca ecológica, irrigação, reserva de água para uso humano/animal, etc.). Segundo ele, as áreas no entorno dos lagos também podem ser preservadas e monitoradas. “Criam-se postos de trabalho em locais geralmente de difícil acesso, ajudando na fixação da população local. As PCHs regionalizam o investimento e o desenvolvimento (reduzem evasão de divisas). Melhoram e consolidam o moral regional, além de ajudar no orçamento do município de instalação. Elas reduzem as perdas nas redes de distribuição e aperfeiçoam a tensão elétrica e a disponibilidade da energia no sistema.” Para Júlio, outro fato notável é que as PCHs podem ser elegíveis como Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) e ingressar no mercado de créditos de carbono.

**Barreiras e obstáculos** — Uma preocupação recorrente no segmento, diante do reconhecido potencial de expansão, é indicar os obstáculos que impedem um melhor desenvolvimento das PCHs. Para Andrade, existe um verdadeiro “represamento” de PCHs nas diferentes etapas do processo de implantação. “Há aproveitamentos aguardando a aprovação do inventário, paralisados na licença ambiental, aguardando a autorização da Aneel e outros sem conseguir financiamento ou sem conseguir comercializar a energia com tarifa que o viabi-

lize. A situação é complexa”, lamenta.

De fato, o atraso na implantação das PCHs impõe ao Brasil expressivas perdas. Conforme o CndPCH, esses obstáculos são responsáveis atualmente pelo represamento de mil PCHs. Essas barreiras, em termos gerais, estão associadas ao seguinte: 1 - Questões Regulatórias (10% dos casos); 2 - Questões Ambientais (20% dos casos); 3 - Questões de Engenharia - projetos, equipamentos e/ou construção civil (10% dos casos); 4 - Questões de Financiamento (30% dos casos); 5 - Questões Econômicas - tarifas, tributos e/ou garantias (30 % dos casos); 6 - Outras questões locais e específicas.

Segundo Andrade, o preço de venda da energia gerada numa PCH constitui-se num dos principais fatores para o seu entrave ou sua viabilização. “Hoje, no ambiente de competição e desconcentração do mercado, a PCH ainda não oferece condições equitativas para se competir com as grandes centrais geradoras.”

E a falta de financiamentos para a implantação de PCHs, de acordo com Andrade, também é grave e deve ser contornada rapidamente. “Não é admissível que expressivo número de aproveitamentos fique paralisado em virtude do financiamento. Ao empreendedor cabe a responsabilidade de implantar a usina a partir da autorização da Aneel e da licença ambiental. A falta de condi-



## INCENTIVOS PARA EMPREENDEDORES NÃO FALTAM

**O**s projetos relativos às PCHs podem, ao longo do tempo, reduzir a dependência brasileira do seu potencial hídrico de grande escala e da geração fóssil, que possuem menor sustentabilidade socioambiental. Podem atender, também, o aumento da demanda energética do País através da geração distribuída e de baixo impacto ambiental. Neste sentido, pode-se afirmar que a geração descentralizada de energia pode contribuir em larga escala para o desenvolvimento sustentável e a integração regional do Brasil, diminuindo sua vulnerabilidade elétrica e sua dependência de fontes específicas e limitadas de energia.

Com a finalidade de estimular os investimentos, além de simplificar o processo de outorga, os governos vêm concedendo uma série de benefícios aos empreendedores interessados em

investir em PCHs. Em nível federal foram estabelecidos incentivos com vistas a melhorar a atratividade econômica e fomentar a implantação de centrais geradoras de pequeno porte. Já nos Estados, algumas iniciativas têm demonstrado o despertar local para a questão.

No Rio Grande do Sul, por exemplo, o governo acaba de lançar o Programa Gaúcho de Pequenas Centrais Hidrelétricas, que pretende diversificar e dinamizar a matriz energética local. Conforme Edmundo Fernandes da Silva, coordenador da assessoria técnica da Secretaria Estadual de Infra-Estrutura e Logística, o Programa Gaúcho de PCHs objetiva mapear o potencial hidroenergético do Estado a fim de que empreendedores e investidores privados possam ter mais segurança na hora de investir no mercado local de geração de energia. “O programa ambiciona or-

ganizar em detalhes esse potencial, dar sustentação quanto à infra-estrutura necessária e garantias ao empreendedor quanto à venda da energia ao sistema interligado nacional.” O plano imediato é a implantação de dez unidades geradoras de pequeno porte nos próximos quatro anos.

Em solo gaúcho, segundo a Fecoergs, a energia gerada pelas pequenas usinas já representa 2,5% da demanda total do Estado. “Além de melhorar a qualidade da energia no interior do Estado, o incremento de mais PCHs irá elevar a participação das pequenas centrais geradoras na matriz energética estadual. Isso vai diminuir a dependência da energia de um tipo só de geração e também amenizar a dependência da importação de energia de outros Estados”, destaca José Zorzan, superintendente da Fecoergs.

ções patrimoniais e de garantias para obtenção do financiamento não deveria justificar a paralisação das usinas. É necessário, portanto, criar-se alternativas de apoio financeiro para PCHs.” De um modo geral, o principal agente financiador de PCHs no Brasil é o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

**O entrave das licenças ambientais** — As exigências para a obtenção das licenças ambientais também consti-

tuem sérios obstáculos para a construção de PCHs, na avaliação de Stano Júnior, do CERPCH. Conforme ele, tanto os órgãos federais quanto os órgãos estaduais estabelecem para as PCHs os mesmos critérios de avaliação de impacto adotados para as grandes centrais hidrelétricas. “Isso significa elevados custos na fase de estudos, projetos e obras de compensação ambientais, nem sempre suportáveis por aproveitamentos de pequeno porte.”

No que se refere à regulação do setor, praticada sob a liderança da Aneel, pode-se afirmar que ela é, de fato, bastante favorável ao desenvolvimento das PCHs. O diretor de operação e manutenção do CERPCH afirma que não se pode atribuir ao sistema regulador a responsabilidade pelo baixo ritmo de implantação de PCHs no Brasil. Entretanto, ele ressalta que a incapacidade da Aneel em solucionar questões que envolvem alguns aproveitamentos que permanecem por décadas sem serem construídos deve ser resolvida. “Entende-se que o País não pode prescindir da exploração correta dos seus recursos naturais por questões de ordem exclusivamente empresariais. Ao órgão regulador cabe estabelecer prazos e adotar punições que possam inibir a longevidade das pendências.”

Todos concordam, porém, que uma vez assegurada a liquidez dos contratos de compra e venda de energia elétrica, estabelecido um preço da energia capaz de remunerar adequadamente o investimento e assegurada a estabilidade das regras e mecanismos reguladores do setor, as PCHs contarão com as condições básicas para o seu necessário e acelerado desenvolvimento. ■



Para Salecker, da Certel, as PCHs representam 14,6% da energia elétrica gerada no Rio Grande do Sul

# CADERNO CANA

# O ETANOL NO AGUARDADO DA 'ERA BIODIESEL'

*A adição de 2% de biodiesel no diesel a partir deste mês cria um novo filão para o setor sucroalcooleiro, visto que algumas das tecnologias disponíveis prevêem o emprego de 12% de etanol para fazer um litro de biodiesel*

*Delcy Mac Cruz*

**O**s produtores de etanol ganham um novo mercado a partir deste janeiro de 2008, com a chegada do biodiesel. Produzido a partir da reação de um óleo vegetal ou gor-

dura animal com etanol ou metanol (derivado do petróleo), o combustível poderá abrir um mercado de, no mínimo, 85 milhões de litros do derivado da cana-de-açúcar ao longo de

2008. Esse novo filão para o setor sucroalcooleiro ocorre porque algumas das tecnologias disponíveis no País prevêem o emprego de 12% de etanol para fazer um litro de biodiesel, tam-



Renato Lopes

## BIOELETRICIDADE

bém chamado de biocombustível.

Pelas estimativas oficiais, será preciso produzir 850 milhões de litros de biodiesel em 2008 (daí os 85 milhões de litros de etanol) porque neste ano entrou em vigor o chamado B2 (2% de biodiesel no diesel). A adição foi definida em 2004, na criação do Programa Nacional de Biodiesel, que tem o objetivo de substituir gradativamente o poluente óleo diesel. O próximo passo é ampliar essa mistura para 5% em 2013 e, nesse caso, caso a opção seja pelo etanol, serão necessários perto de 175 milhões de litros do derivado da cana. O Programa Nacional de Biodiesel introduz no País um combustível ecologicamente correto empregado há muito em outros países. É tradicional na Europa e desde 1992 é autorizado na proporção de 20% nas frotas de veícu-

los públicos dos Estados Unidos. E acaba de chegar ao Zimbábue, que inaugurou fábrica em novembro.

Além de reduzir as emissões de dióxido de carbono, o CO<sub>2</sub> – responsável pelo aumento do efeito estufa, que provoca mudanças climáticas em escala mundial –, o biodiesel diminui em 98% as emissões de enxofre (causador da chuva ácida) na atmosfera. O biocombustível também oferece ganhos econômicos. No caso do Brasil, a adição de 2% fará o País economizar 850 milhões de litros de diesel, o que diminuirá também as importações desse derivado de petróleo, uma vez que 9% do diesel consumido é fruto de importação. Deve-se levar em conta que esse percentual sobe para 15% porque o diesel corresponde a 34% do total do volume refinado de óleo cru. Ou seja, o Bra-

sil precisa importar mais petróleo para processar o diesel.

**Agricultura familiar** — Outro aspecto positivo do biodiesel é o social, lema do programa lançado pelo governo de Luís Inácio Lula da Silva, por dar oportunidade de incrementar a agricultura familiar como fornecedora de matérias-primas. A mamona, entre outras fontes de composição do biocombustível, tem cultivo simples e é indicada para pequenos e micros agricultores. Pelas contas do Governo, 200 mil famílias serão beneficiadas até o final de 2008. Fora o plantio, o combustível fomenta o mercado de trabalho com a implantação das fábricas, que precisam ser específicas.

Para incrementar a cultura, foi criado o selo Combustível Social, que identifica as indústrias que estimulam

## O PREÇO DA MATÉRIA-PRIMA VA

O professor-doutor Miguel Dabdoub (*foto*) é um dos responsáveis pela criação de tecnologia de biodiesel que utiliza o etanol como reagente. Fruto de parceria com técnicos de instituições científicas como a Universidade de São Paulo (USP), onde ele leciona, o biodiesel do Ladetel – em homenagem ao Laboratório de Desenvolvimento de Tecnologias Limpas, da USP – disputa para ser empregado na nascente indústria do biocombustível, em um mercado onde já predominam as multinacionais. Nesta entrevista, o professor traça análises sobre o biodiesel.

**O senhor acredita que a mistura B2 será feita em todo o diesel em circulação no País?**

Se você disser que fará uma fiscalização nacional em 30 de janeiro para checar se a adição foi feita, acredito que encontrará muitos postos sem a mistura. Os leilões de compra de biodiesel feitos pela ANP pre-

vêm a entrega de uma parte no primeiro semestre e de outra parte até dezembro.

**Como funcionam esses leilões?**

A ANP os realiza e entrega os volumes para a Petrobras e para a BR Distribuidora que, por sua vez, repassam para as distribuidoras. Mas os procedimentos dos leilões estão sendo alterados e, agora, as distribuidoras vão poder comprar diretamente os volumes adquiridos pelos leilões.

**Onde está o gargalo do programa de biodiesel?**

Na produção. Inicialmente, previa-se a necessidade de 800 milhões de litros para a adição de 2%, mas o consumo aumentou e, agora, a demanda projetada é de 850 milhões de litros. Conforme as definições dos leilões, as entregas serão feitas em seis ou até 12 meses, o que significa que não haverá mais do que 3% de oferta nos primeiros meses da legislação em vigor.

**Isso coloca em risco a credibili-**



Alessandro Reis

**dade do programa?**

Não. O mercado sabe que o programa é sério graças aos leilões de compra.

**Haverá então falta do produto ?**

A ANP não fala em falta, mas em necessidade de estocagem. E cada vez

o plantio ou o consumo, oferecendo benefícios como a redução de impostos. No Rio Grande do Sul, por exemplo, para ser beneficiada, a empresa deve comprar, no mínimo, 3% da produção de agricultores que participam do programa federal. O segmento de etanol, que é como se convencionou chamar o álcool, também chega para aumentar o já disputado mercado interno e oferecer novo filão de negócios para a cadeia sucroalcooleira.

**Dúvidas** — Mas às vésperas de estrear de vez no mercado nacional, o biocombustível gera uma série de indagações. Ele vai mesmo ser adicionado a todo o óleo diesel em circulação? Quantas serão mesmo as famílias beneficiadas pelo fornecimento de mamona, pinhão-manso e outras matérias-primas? E o etanol, qual deverá ser sua participação? Para al-

gumas dessas indagações existem respostas de pronto.

A gestão do mercado de biodiesel cabe à Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) e ela descarta a possibilidade de falta do produto no mercado em 2008. “Não vai faltar. Fizemos um balanço que mostrou que não está uma coisa folgada, mas está uma coisa segura. Ou seja, os estoques estão dispersos, mas estão coordenados. Vamos fazer plantão desde o início do ano para monitorar tudo. A partir do dia 2 de janeiro, vai ter biodiesel em todo o País”, afirmou, em recente encontro, Haroldo Lima, diretor-geral da ANP. A oferta do biocombustível é feita por meio de leilões de compra a cargo da ANP.

Sobre o número de agricultores familiares já atendidos, **A Granja** pesquisou junto a alguns dos principais

participantes do mercado, sejam instituições públicas, associações e empresas, e não existem dados consolidados. O Ministério do Desenvolvimento Social, a quem também cabe administrar programas de apoio a pequenos agricultores, mantém a informação de que 200 mil famílias devem ser beneficiadas pelo biocombustível.

Sobre a participação do etanol como reagente, as respostas apontam para o negativo. Ou seja: ao menos em 2008, o derivado da cana-de-açúcar terá inexpressiva participação no mercado do biocombustível. O motivo é simples: a maioria das tecnologias empregadas pelas indústrias já aptas a processar biodiesel é de origem americana ou italiana e ambas utilizam metanol (de petróleo). “Estimo que neste primeiro ano de adição de 2% de biodiesel no diesel o etanol terá participação máxima de 5% do mercado”, diz Miguel Dabdoub, coordenador do Projeto BiodieselBrasil, que possui tecnologia de produção de biodiesel etílico, com emprego do derivado da cana-de-açúcar, e metílico, com metanol. ☑

## PRIMA VAI SUBIR

mais as regras dos leilões ficam mais rígidas. Nos realizados em 2006, por exemplo, não havia punições caso a vencedora do leilão não entregasse o produto. Desde os dois últimos, existem multas.

**A soja é a matéria-prima mais requisitada como deo vegetal para o biodiesel?**

Sim, porque há produção em escala. Outra matéria-prima é o óleo de girassol, mas a tonelada desse óleo, após esmagamento e filtro, custa perto de US\$ 2,6 mil, o que dificilmente permitirá à indústria fabricar o litro por R\$ 1,87. Em média, os leilões têm pago R\$ 1,94 e a margem, assim, é muito pequena. Quem vendeu mais caro foi por R\$ 1,94.

**Os preços dessas matérias-primas devem subir?**

Sim, vão subir de preço conforme aumentar a necessidade de produção de biodiesel. Fiz esse alerta em 2006. Na época, a tonelada do óleo de soja custava US\$ 400. Hoje, custa US\$

900, mas ainda assim é viável.

**Qual será a participação do etanol como reagente do biodiesel?**

Apesar de o Brasil ser líder em etanol, a maior parte do biodiesel será produzida com o metanol, derivado da petroquímica. Ainda apesar de que haverá produção de etanol em larga escala para o biocombustível, mas o Governo, que acelerou o programa, permitiu falhas estruturais. Não incentivou a produção de matéria-prima com demanda induzida. O problema é que, ao implantar o programa, o Governo tinha o sonho do programa de Agricultura Familiar.

**E não deu certo?**

O programa de Agricultura Familiar foi por água abaixo. Hoje quem toma conta do mercado de matérias-primas são as grandes empresas. E, entre essas matérias-primas, fora a soja, há o sebo bovino, também processado em escala por grandes frigoríficos.

**All COMP**  
Equipamentos de Precisão

**GPS**

Mapeamento e cálculo de área com GPS

**GARMIN** Vendas, cursos e treinamento.

**(51) 2102.7100**  
Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre/RS  
vendas@allcompgps.com.br  
www.allcompgps.com.br

# NORTE-NORDESTE

## O ETANOL



Situações

*O “tom alcooleiro”  
se deve principalmente  
ao crescente mercado  
interno, sobretudo  
pelas vendas  
aquecidas de  
carros flex*

Delcy Mac Cruz

**A**s safras sucroalcooleiras 2007/2008 das regiões Norte e Nordeste deverão priorizar a produção de etanol, assim como ocorre no ciclo da região Centro-Sul. O último estudo oficial de safra, divulgado ainda em novembro pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), já apontava o “tom alcooleiro” da atual safra. Conforme o levantamento, as unidades do Norte-Nordeste vão processar 2 bilhões de litros de álcool,

ante 1,730 bilhão da safra anterior, o que representa um aumento de 15,95%.

Apenas no caso do álcool hidratado, a presente safra Norte-Nordeste deverá totalizar 919 milhões de litros, ante 757 milhões de litros – alta de 21,33%. Conforme a Conab, o Norte-Nordeste supera percentualmente a produção da região Centro-Sul em oferta de cana nesta safra. Nos Estados nortistas e nordestinos, as unida-

# E PRIORIZA

des processaram 74,4 milhões de toneladas, 16% acima da oferta do ciclo anterior. No Centro-Sul, a oferta foi de 715,7 mil hectares de cana a menos, segundo a estimativa da Conab, mas ainda assim impressiona pelo volume total de matéria-prima ofertada na safra recém-encerrada, da ordem de 5,020 milhões de hectares.

Na região Centro-Sul, a fabricação do combustível derivado da cana totalizou 55,19% da matéria-prima processada pelas indústrias da região. Conforme último levantamento da União da Indústria da Cana-de-Açúcar (Unica), em dezembro, os Estados do Centro-Sul produziram 19,3 bilhões de litros de álcool, 23,95% acima do total apurado na safra 2006/07 que, assim como a atual, é concluída entre novembro e dezembro.

Entre os produtores do Norte e Nordeste, onde a safra começou em meados de setembro e prossegue até março, a preferência pelo álcool se deve prioritariamente ao crescente mercado interno. Assim como em outras regiões, as vendas de carros flex são maioria e, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), 197 mil veículos comerciais leves comercializados no País em novembro são movidos por gasolina ou etanol. Já a venda de modelos exclusivos a gasolina no mês totalizou 19,9 mil vendas.

Segundo o último levantamento sobre unidades produtivas em atividade na safra 2007/08, do Ministério da Agricultura, os Estados da região Norte-Nordeste contavam com 73 fábricas em produção das 370 cadastradas pelo ministério para esta safra.

**Estratégia** — A preferência alcooleira da atual safra do Norte-Nordeste é estratégica, não só porque o mercado mundial tem oferta excessiva de açúcar, o que fez 2007 ser um péssimo ano para vendas, mas, também, porque o álcool nortista e nordestino pode ajudar a abastecer o mercado interno, em caso de possível escassez

de estoque. Como se sabe, a safra na região Centro-Sul termina em dezembro, e a Unica, entidade representativa de boa parte das fábricas do Estado de São Paulo, sustenta que o período da entressafra – entre dezembro e começo de abril – contava, no começo de novembro, com 7 bilhões de litros de álcool hidratado e de anidro, suficientes, conforme o levantamento, para atender o consumidor. A oferta do Norte-Nordeste, assim, é estratégica para suprir qualquer problema.

É certo que os produtores do Norte-Nordeste souberam capitalizar a cana-de-açúcar da safra vigente. Mas para tanto contaram com uma oferta crescente de matéria-prima mais em decorrência do ganho de produtividade do que em mais áreas plantadas. Isso encarece o sistema produtivo e reforça a imagem de que a cana invade outras áreas agrícolas, imagem ainda mais nociva em Estados de menor poder aquisitivo.

Em evento do instituto Idea, de Ribeirão Preto/SP, realizado ainda em agosto, técnicos e especialistas de várias instituições, entre elas a Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) e do Centro de Tecnologia Canavieira (CTC), revelavam que a área cultivada

nos Estados nordestinos seria praticamente a mesma da safra 2006-07. Porém, a produtividade crescerá em até 20% por conta dos investimentos em tratos culturais, entre eles adubação, plantas adequadas e defensivos antipragas. O resultado de uma safra vitoriosa para o Norte-Nordeste também deverá ser lucrativo caso o aumento da demanda pelo etanol (principalmente álcool hidratado) ocorra no período da entressafra no Centro-Sul.

Ainda em agosto, a um mês do começo da safra do Norte-Nordeste, o presidente do Sindicato das Indústrias do Açúcar de Pernambuco (Sindaçúcar), Renato Cunha, já alertava que os preços do etanol, naquele mês, cairiam para o consumidor por conta do começo da safra nortista e nordestina.

Passados pouco mais de três meses do ciclo, e o consumidor do País todo já sente no bolso o reajuste do litro hidratado. Cunha, conhecido por suas bem-sucedidas previsões econômicas, pode ter acertado mais uma: o setor sucroalcooleiro do Norte-Nordeste terá uma safra mais vigorosa em quantidade e em retorno financeiro. ■



## **PIMEX CONSOLIDA EXPORTAÇÕES DE ÁLCOOL**

Heraldo Pacheco (*foto*) celebra a conquista de prêmios pela eficiência de exportação do Grupo Pimex Brasil, do qual é presidente. Fundada há 40 anos como um pequeno armazém, a companhia produz, desde a década 90, os açúcares Nenaçúcar e Extraçúcar, direcionados em parte para o mercado internacional. A Pimex aposta cada vez mais no mercado externo e passou a exportar também álcool combustível. Hoje possui duas empresas controladas fora do Brasil, a Pimex Áustria e a Pimex Trading Company. A sede da Pimex fica em Piumhi/MG.



Divulgação

## **BIOELETRICIDADE EM DISCUSSÃO NA ARSESP**

A secretária de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo, Dilma Pena, está otimista com os grupos de trabalho criados pela nova Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo (Arseps), da qual ela também participou da criação. Segundo a secretária, os grupos, que oficialmente começariam a trabalhar em 2 de janeiro, representam um importante passo em relação à matriz energética do Estado porque vão formular proposições conjuntas, de forma coordenada, sobretudo quanto a questões de mercado, planejamento da expansão do sistema, regulação, operação e manutenção. A eletricidade cogenerada a partir da biomassa da cana-de-açúcar também entra nas discussões dos grupos de trabalho, formados por representantes das empresas concessionárias de energia elétrica e de instituições ligadas ao setor industrial.

## **SERMATEC E RENK ZANINI PODEM INVESTIR EM NOVA FÁBRICA**

A Sermatec e Renk Zanini, fornecedoras de equipamentos pesados para indústrias, com ênfase no setor sucroalcooleiro e controladas pela família Biagi, estudam investir em uma nova fábrica para atender à crescente demanda por usinas no País e também em novos projetos para co-geração de energia a partir da biomassa. Segundo Marcelo Taparelli (*foto*), diretor-superintendente das duas companhias, os estudos devem ser concluídos este mês e a decisão do investimento será tomada ainda no primeiro trimestre de 2008. Taparelli revela que a planta poderá ser erguida na região de Dourados/MS, onde se concentra o novo pólo sucroalcooleiro. As duas empresas devem encerrar 2007 com faturamento de cerca de R\$ 620 milhões, 300% acima do registrado em 2006. A Sermatec, de Sertãozinho/SP, é especializada em difusores (para extração de sacarose para a produção de açúcar e álcool) e caldeiras para cogeração de energia. A Renk Zanini, de Cravinhos/SP, é fabricante de moendas.



Divulgação

## **COGEN-SP SE PREPARA PARA LEILÃO**

O vice-presidente executivo da Associação Paulista de Cogeração de Energia (Cogen-SP), Carlos Roberto Silvestrin, se prepara para um começo de 2008 bem repleto de serviços, por conta do leilão de aquisição de eletricidade cogenerada pelo bagaço da cana e que é aguardado para maio. Como especialista no setor, Silvestrin, ex-Cesp, é chamado para várias reuniões técnicas sobre o leilão. Tem prestado informações até mesmo a Marcos Jank, presidente da União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica), que é diretor da Cogen-SP.

## **RESERVA LEGAL EM CONTESTAÇÃO**

O presidente do Sindicato Rural de Ribeirão Preto/SP, Joaquim Augusto de Azevedo Souza (*foto*), comemora as mais de 2 mil assinaturas que obteve contra a Medida Provisória que determina a reserva legal nas propriedades agrícolas. O abaixo-assinado segue para a Comissão de Agricultura da Câmara Federal para pressionar o Congresso Nacional a pedir o fim da Medida Provisória. Souza lembra que os empresários rurais não são contrários à reserva legal, mas que a determinação de manter 20% de mata nativa ocorre nas propriedades agrícolas em formação e não nas que existem há décadas e décadas. “Como vamos arrumar 20% de área para mata em propriedades já cultivadas há mais de 50 anos”, questiona.



Divulgação

**ANÚNCIO**

# PASSATEMPO **LUCRA**



Imprensa Coopavel

**Família Fiametti, da dona Iolanda, com o técnico da Coopavel Gustavo Lopes de Azevedo (de chapéu): lucro extra na propriedade**

*Bruno Pacheco  
bruno@agranja.com*

**Q**uando as máquinas e a tecnologia substituem o homem do campo no trabalho diário, o que resta é a busca por atividades alternativas, seja para ocupar o tempo ou para ganhar uma renda extra. Foi exatamente o que aconteceu com a família Fia-

metti, em Realeza, no sudoeste do Paraná. Até um tempo atrás, Iolanda ajudava o marido Genuíno no trabalho da lavoura, cuidava dos filhos e da casa. Passaram-se os anos, e a mecanização agrícola, juntamente com a independência dos filhos, deram mais tempo

# ATIVO

para Iolanda se dedicar a outras atividades de realização pessoal. O artesanato e os industrializados caseiros foram sua escolha. A princípio, as atividades eram apenas um passatempo, mas acabaram propiciando renda extra para a família.

Os dotes aprendidos com a mãe na adolescência tiveram a oportunidade de voltar à tona. O artesanato sempre fez parte da vida de Iolanda. Ainda jovem aprendeu com a mãe a confeccionar chapéus de palha de trigo. Hoje faz toalhas de banho e rosto e outros diversos tipos de bordados para enxovais. Mas a criatividade não pára por aí. Os chinelos de dedo ganham enfeites e as garrafas descartáveis de refrigerante transformam-se em bolsas femininas com detalhes em crochê. A casa também ganhou um novo visual com as estatuetas que enfeitam os jardins e os adornos de todas as formas, que dão um toque delicado a qualquer peça da casa.

E foi numa das viagens que Iolanda fez a Minas Gerais para visitar uma filha que ela teve a idéia de produzir um doce de leite com frutas. Teve dificuldades para encontrar alguém que lhe ensinasse a maneira de fazer o doce, mas a filha agendou um curso de três dias para a mãe aprender a receita. Iolanda teve a tarefa facilitada, já que a propriedade da família, com mais de 170 hectares, cultiva, além do milho, da soja e do trigo, um pomar de onde saem as frutas para a produção do doce. Em breve a família Fiametti pretende ampliar o pomar e cultivar todas as frutas que industrializa. Os Fiametti são associados da Coopavel Cooperativa Agroindustrial, sediada em Cascavel/PR.

**Mais lucro que o leite** — Quanto ao lucro, Iolanda explica que não parou para fazer esse cálculo, o que fará a partir de 2008, quando terá toda a informação de quanto gasta e quando obtém de renda com as vendas dos doces e dos produtos artesanais. “O que eu



Imprensa Coopavel

**Iolanda aprendeu a fazer artesanato ainda na adolescência, com a mãe**

sei é que dá mais lucro que o leite”, garante. A renda é dividida com a nora Sônia, que também participa da produção dos doces de leite e de frutas cristalizadas e dos licores. Todos os produtos são comercializados em casa e em três supermercados da cidade de Realeza e levam a marca “Doces Artesanais Santo Inácio”, o mesmo nome do sítio da família.

Outros consumidores assíduos são as crianças de quatro escolas municipais, onde o produto é fornecido em balde a cada 15 dias, para ser servido com pão na merenda. E Iolanda já tem uma idéia para colocar na panela em breve: um pé-de-moleque feito com o doce de leite.

Iolanda e Sônia fazem parte de um grupo de produtores que montou uma

cooperativa de industrializados caseiros. No início de dezembro o “mercado do produtor” foi inaugurado e está aberto aos tantos produtores da região que gostam de produzir em casa mas não encontram um local para a comercialização. Para poder participar da cooperativa e vender os produtos, todos os agricultores devem obter autorização da Vigilância Sanitária do município, bem como legalizar estes produtos e seguir as normas pré-estabelecidas pela cooperativa, em comum acordo com os sócios. ❏

**GPS**

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

**All COMP**  
Equipamentos de Precisão

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

# MISTÉRIO MISTERIOSO

**M**eu amigo Zé Carneiro, fortíssimo, vermelhíssimo, vivia queixando-se dos preços e da dureza da atividade leiteira, com a seguinte ressalva: “Mas tem uma coisa: a vaca é um bicho abençoado. Vaca mestiça e terra boa nunca deram prejuízo a ninguém”.

É a mais pura verdade. Como também é verdade que a mulher, a mãe, a irmã, a tia são criaturas abençoadas. Não consigo entender a implicância da humanidade com a mulher, a não ser pelo fato de ser muito superior ao homem. Superioridade que se reflete no ódio que o homem, desde sempre, dedicou à sua companheira, à mãe de seus filhos, à criatura que o teve no ventre e o botou no mundo. Só pode ter sido inveja.

Se os leitores não acreditam, leiam abaixo o e-mail que recebi de um amigo, delegado da polícia civil, homem que vive encarando traficantes armados com fuzis e metralhadoras, mas morre de medo de sua mulher. Releva notar que pouquíssimos cronistas, como este que lhes fala, têm isenção e cabedal para tratar das mulheres com o respeito e a admiração que merecem: sempre fui o fã número 1 do estamento feminil. Quando faço brincadeiras gênero “deus do lar” e “mulher deve ficar na área de serviço”, só viso a espicaçar as feministas pouco inteligentes, que somam 99,8% da categoria.

O fato é que fiquei boquiaberto – e me caiu o charuto – diante do e-mail que transcrevo *ipsis literis*.

“Mesmo que a conduta do marido seja censurável, mesmo que este se dê a outros amores, a mulher virtuosa deve reverenciá-lo como a um deus. Durante a infância, uma mulher deve depender do seu pai; ao se casar, de seu marido; se este morrer, de seus filhos; se não os tiver, de seu soberano. Uma mulher nunca deve governar a si própria” (*Leis de Manu*, livro sagrado da Índia).

“Quando uma mulher tiver conduta desordenada e deixar de cumprir suas obrigações do lar, o marido pode submetê-la à escravidão. Esta servidão pode ser exercida na casa de um credor de seu marido e, durante o período que durar, é lícito ao marido contrair novo ma-

trimônio” (*Código de Hamurabi*, rei da Babilônia, 1792-1750 a.C.).

“A mulher deve adorar o homem como a um deus. Toda manhã, por nove vezes consecutivas, deve ajoelhar-se aos pés do marido e, de braços cruzados, perguntar-lhe: Senhor, que desejais que eu faça?” (Zaratrusta, filósofo persa, 630-550 a.C.).

“As mulheres, os escravos e os estrangeiros não são cidadãos” (Pérides, 495-429 a.C., político ateniense, um dos mais brilhantes cidadãos da Grécia, conhecido por sua eloquência, sagacidade e patriotismo).

“A mulher é o que há de mais corrupto e corruptível no mundo” (Confúcio, 551-479 a.C., filósofo chinês).

“A natureza só faz mulheres quando não pode fazer homens. A mulher é, portanto, um homem inferior” (Aristóteles, 384-322 a.C., filósofo grego e preceptor de Alexandre, o Grande).

“Que as mulheres estejam caladas nas igrejas, porque não lhes é permitido falar. Se querem ser instruídas sobre algum ponto, interroguem em casa os seus maridos” (São Paulo, apóstolo cristão, ano 67 d.C.).

“Os homens são superiores às mulheres porque Alá outorgou-lhes a primazia sobre elas. Portanto, dai aos varões o dobro do que dai às mulheres. Os maridos que sofrerem desobediência de suas mulheres podem castigá-las: deixá-las sós em seus leitos e até bater nelas. Não se levou ao homem maior calamidade que a mulher (*Alcorão*, livro sagrado dos muçulmanos, ditado por Maomé, 570-632 d.C., sob inspiração divina).

“Para a boa ordem da família humana, uns terão de ser governados por outros mais sábios; daí a mulher, mais fraca quanto ao vigor da alma e força corporal, estar sujeita por natureza ao homem, em quem a razão predomina” (Santo Tomás de Aquino, 1225-1274 d.C.).

“Inimiga da paz, fonte de inquietação, causa das brigas que destroem toda a tranqüilidade, a mulher é o próprio diabo” (Petrarca, 1304-1374 d.C., poeta e humanista).

“O pior adorno que uma mulher pode querer usar é ser sábia (Lutero, 1483-1546, teólogo alemão, líder da Reforma).

“Enquanto houver homens sensatos sobre a terra, as mulheres letradas morrerão solteiras” (Jean-Jacques Rousseau, 1712-1778 d.C., filósofo suíço, autor de *O contrato social*).

“A mulher pode ser educada, mas sua mente não é adequada às ciências mais elevadas, à filosofia e algumas das artes (Hegel, 1770-1831, filósofo alemão).

O negócio vai por aí, mas preciso de espaço para verberar quase tudo que foi dito acima. Portanto, querida leitora, ao encontrar um sujeito que não dá boa noite sem citar Hegel, pode estar certa de que o maganão só pensa em você para transar, lavar, passar e cozinhar.

Se o marreco elogia Rousseau, é certo que não tem você na conta de mu-

**Não consigo entender a implicância da humanidade com a mulher, a não ser pelo fato de ser muito superior ao homem.**

lher letrada. E assim por diante: as leis e os filósofos pegavam pesado. Existe besteira maior que aquela acusação de Confúcio, filósofo que eu tinha em alta conta?

Ainda bem que todas as não-feministas do planeta podem contar com a minha pena de pato, trêmula de horror diante do que li no tal e-mail. Mil vezes um filósofo de olhos azuis à mão, do que todas as leis do Alcorão, do Código de Hamurabi e toda a poesia de Petrarca. Aristóteles confundiu de tal forma a cabecinha de Alexandre, o Grande, que o rapaz saiu por aí conquistando o mundo e se deitando, à noite, com os rapazes dos seus exércitos. ❧

**ANÚNCIO**

## SOJA: CUSTOS EM ALTA

O incremento registrado no valor do petróleo, que chega próximo aos US\$ 100 por barril, vem disparando os custos do cultivo da soja, o que afeta diretamente a rentabilidade dos produtores. Mesmo que os preços da oleaginosa tenham aumentado em torno de 30% em relação ao ciclo anterior, a alta nos combustíveis, fretes e insumos chega, em alguns casos, a 43%. Claro, além dos efeitos de uma inflação anual estimada em 20%, cabe considerar que os fornecedores de insumos sabem dos novos valores dos grãos e, consequentemente,

ajustam seus preços. O maior impacto é registrado no óleo diesel, que entre as duas safras passou de 1,6 peso por litro a 2,6 pesos por litro. As zonas mais distantes dos portos sofrem em dobro esse reajuste, com indícios de que o impacto do custo do combustível aumentou 80% em comparação com a safra passada (40% nas zonas mais próximas aos pontos de embarque). Também há estimativas de que os valores das sementes tiveram incremento de 20%, enquanto os fertilizantes apresentaram altas de até 40%.



Denise Sauerresig

## BRASILEIROS ABORRECIDOS

Empresários de moinhos brasileiros que percorreram campos e estabelecimentos industriais de Córdoba e Santa Fé manifestaram que a Argentina tem trigo em quantidade e qualidade, mas se queixaram das reiteradas intervenções do governo no mercado. “O fato de que os negócios abrem e fecham não nos dá segurança a respeito do abastecimento e nos leva a procurar trigo de outras procedências, mesmo que tenhamos que pagar um imposto de importação quando compramos o cereal de fora do Mercosul”, disse José Honorio De Tofoli, integrante da delegação da Associação Brasileira da Indústria do Trigo (Abitrigo). A queixa também envolve o fato de que existem tarifas de exportação diferentes para produtos como o trigo (28%) e a farinha (10%).

## TRIGO

As geadas tardias de novembro prejudicaram entre 1,2 e 2 milhões de toneladas do cereal. A projeção para a colheita está em 15,2 milhões de toneladas.

## SOJA

A escassa umidade disponível fez com que até o começo de novembro o plantio tenha ficado em apenas 60% da intenção para o plantio da safra 2007/2008, estimado em 18,6 milhões de hectares.

## CARNE

Enquanto vai terminando a oferta nos *feedlots* e cresce a demanda devido às festas de final de ano, a expectativa é de que o mercado entre numa época de valores mais firmes, levemente acima de US\$ 1 por quilo vivo.

## FERRUGEM

Para discutir a situação da ferrugem da soja no Brasil, no Paraguai e na Argentina, foi realizada uma importante reunião no INTA (Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária) em Pergamino, província de Buenos Aires. O encontro faz parte do acordo INTA-JIRCAS (Japan International Research Center for Agricultural Sciences), por meio do qual se busca identificar as razões da ferrugem na América do Sul.

## EM PÉ DE GUERRA

Depois que o governo – com a conivência da indústria – pressionou para reduzir em 0,10 peso o preço do litro do leite na fazenda, os produtores estudam as armas para definir um plano de luta ante o que consideram “ameaças e intenções de dominação do produtor leiteiro”. A convocação não serve apenas para os produtores e suas famílias e se estende aos vendedores de insumos, aos comerciantes, aos transportadores e a todos que vivem da atividade para que se comprometam pela defesa da produção, que é o sustento de grande parte das comunidades do interior do país.



Divulgação

# O MANEJO DA IRRIGAÇÃO EM SPD

José Aloísio Alves Moreira e Luis Fernando Stone  
Engs. Agrs., Drs. Embrapa Arroz e Feijão

**A** semeadura de grãos no Sistema Plantio Direto (SPD), irrigados por aspersão na palhada, é uma prática comum em várias regiões do Brasil. Esta é uma alternativa de manejo correto e sustentável de sistemas agrícolas intensivos. Para o SPD, há necessidade de estabelecer metodologias de manejo da irrigação que resultem em maior produtividade das culturas e eficiência no aproveitamento da água.

O SPD fundamenta-se na ausência de revolvimento do solo, em sua cobertura permanente e na rotação de culturas. Os aspectos associados aos efeitos da cobertura, da maior estabilidade estrutural, da maior infiltração de água e do maior armazenamento de água têm garantido ao perfil do solo com menor revolvimento, em muitas situações, maiores conteúdos de água para as plantas. Assim, deduz-se que o manejo da irrigação deve ser diferenciado no SPD em relação ao sistema de preparo convencional do solo, principalmente em relação à lâmina total de água e ao intervalo entre irrigações.

A maioria dos critérios para o manejo da irrigação se baseia no estado da água em um ou mais componentes do sistema solo-planta-atmosfera. Medidas do conteúdo ou tensão da água no solo

podem ser utilizadas para avaliar indiretamente a deficiência hídrica de uma cultura. O uso da tensão da água no solo para o controle da irrigação tem como principal vantagem a possibilidade de ex-



Divulgação

## Qualidade e tecnologia para sua lavoura render mais

### Plaina Niveladora Multilâminas ROBUST

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



### Bomba Centrífuga

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



### Carreta Graneleira

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



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



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

trapolação dos resultados para solos semelhantes com poucas modificações.

Os critérios baseados em medidas climáticas também fornecem subsídios para estimar as necessidades hídricas de uma cultura. Com base em determinadas variáveis climáticas, é possível determinar, por meio de equações empíricas, a evapotranspiração de um cultivo de referência (ET<sub>o</sub>) e, com o auxílio de coeficientes de cultura (K<sub>c</sub>), estimar as necessidades hídricas de uma cultura. Para esse fim também podem ser utilizadas, adicionalmente, medidas de evaporação do tanque Classe A.

Muitos produtores têm feito o manejo da irrigação utilizando a tensão da água do solo para o reinício das regas. Para a maioria das culturas de grãos e tomate os valores de tensão da água do solo adequados ao manejo da irrigação no SPD já estão bem definidos e disponíveis aos agricultores (Moreira et al., 2006).

O coeficiente de cultura (K<sub>c</sub>) é a relação entre a evapotranspiração da cultura (ET<sub>c</sub>) e a evapotranspiração de referência (ET<sub>o</sub>). ET<sub>c</sub> é a perda de água para a atmosfera por evaporação e transpiração de uma cultura em condições ótimas de desenvolvimento. A ET<sub>o</sub> pode ser estimada por meio de fórmulas empíricas ou por meio do tanque USWB Classe A. Conhecida a ET<sub>o</sub>, que é obtida pela multiplicação da evaporação do tanque pelo coeficiente do tanque, a ET<sub>c</sub> pode ser calculada pela seguinte fórmula:  $ET_c = ET_o \times K_c$  (equação 1).

Para o arroz, feijão, milho e trigo cultivados com diferentes níveis de cobertura do solo pela palhada, os coeficientes de culturas já foram determinados (Stone & Moreira, 2006; Moreira & Stone, 2006). Na figura 1 são mostrados os K<sub>c</sub>'s para o trigo no SPD. Observa-se que foram obtidos diferentes valores para os diferentes níveis de cobertura da superfície do solo. Comparando o valor de K<sub>c</sub>, em torno de 45 dias após a emergência, obtido no solo sem cobertura, em torno de 1,25, para o solo com 100% de cobertura, em torno de 1,0, observa-se que a cobertura do solo pela palhada propiciou economia de água de cerca de 20%.

Para a produção de palhada, objetivando a cobertura total do solo, sugere-

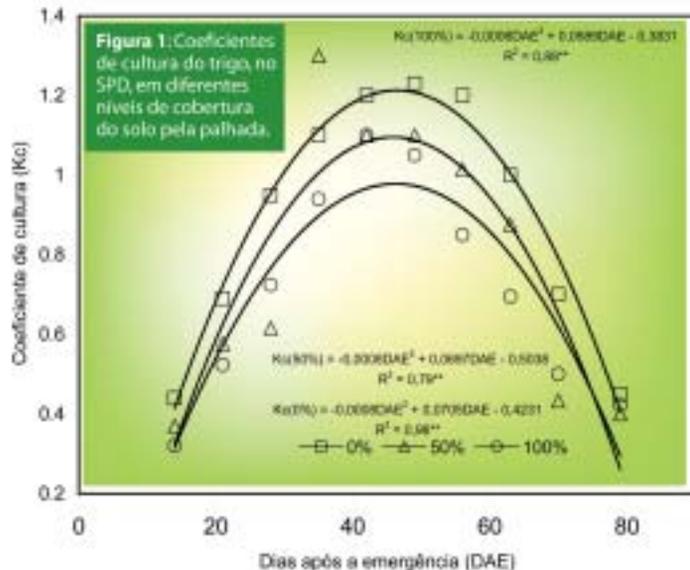


se o Sistema Lavoura-Pecuária, que se baseia na produção consorciada de culturas de grãos com *Brachiaria*. Os objetivos desse sistema, além da produção de forrageira para a entressafra, está na produção de palhada em qualidade e quantidade para o SPD irrigado.

**Manejo** — Pode ser utilizado um dos métodos apresentados a seguir para o manejo da irrigação. Eles combinam o uso de tensiômetros com curva de retenção da água do solo ou tanque USWB Classe A, ou o tanque com curva de retenção da água do solo.

**Tensiômetro e curva de retenção da água do solo** — O tensiômetro é constituído de um tubo plástico, de comprimento variável, com uma cápsula de porcelana porosa na

extremidade inferior. Ele mede diretamente a tensão da água e, indiretamente, a porcentagem de água do solo. Para o cálculo da lâmina líquida de irrigação (LL), em milímetros, utilizando as leituras dos tensiômetros, é imperativo conhecer a relação entre as variáveis,





Divulgação

tensão e conteúdo de água denominada de curva de retenção de água. Na figura 2 é mostrada uma curva de retenção de água de um solo de cerrado. O resultado da diferença entre a quantidade de água, em centímetros cúbicos, retida na tensão equivalente à capacidade de campo (CC), 8 ou 10 kPa, e a retida na tensão recomendada para reinício da irrigação (MI), multiplicada

## Exemplos de cálculos

### Tensiômetro e curva de retenção da água do solo

Considerando a curva de retenção como representativa de um perfil de 0-30 cm de profundidade de um solo sob SPD. A quantidade de água na capacidade de campo, correspondente a tensão de 10 kPa, é igual a 0,377 centímetros cúbicos e a quantidade de água correspondente à tensão recomendada para irrigar a cultura, considerada, aqui, 40 kPa, é igual a 0,30 centímetros cúbicos. Assim, para irrigar o perfil de solo de 30 centímetros será necessário, pela equação 2, aplicar uma lâmina líquida de irrigação igual a:  $LL = (0,377 - 0,30) \times 300 = 21$  milímetros. Considerando a eficiência de aplicação de água igual a 0,83, pela equação 4 a lâmina bruta de

irrigação será igual a:  $LB = 21/0,83 = 25,3$  milímetros. Logo, toda vez que a média dos tensiômetros instalados a 15 centímetros de profundidade atingir 40 kPa, deverá ser fornecida uma da lâmina de 25,3 milímetros.

### Tensiômetro e tanque USWB Classe A

Supondo que após seis dias de uma irrigação, correspondente ao período entre 45 e 50 dias após a emergência em solo 100% coberto, a média dos tensiômetros instalados a 15 centímetros de profundidade atingiu 40 kPa, indicando que é o momento de irrigar. A lâmina líquida de irrigação a ser aplicada, calculada de acordo com a equação 1, é igual a 21 milímetros (tabela abaixo).

#### Exemplo de cálculo da lâmina líquida de irrigação

DAE <sup>1</sup>	ECA <sup>2</sup> (mm)	Kp <sup>5</sup>	ETo (mm)	Kc	ETc (mm)	ETc <sub>ac</sub> <sup>5</sup> (mm)
45	6,0	0,60	3,60	1,0	3,60	3,6
46	5,5	0,60	3,30	1,0	3,30	6,9
47	6,0	0,65	3,90	1,0	3,90	10,80
48	5,5	0,60	3,12	1,0	3,30	14,10
49	5,5	0,60	3,30	1,0	3,30	17,40
50	6,0	0,60	3,60	1,0	3,60	21,00

<sup>1</sup>Dias após a emergência; <sup>2</sup>Evaporação do tanque; Kp<sup>5</sup>: Coeficiente do tanque; <sup>5</sup>Evapotranspiração máxima acumulada.

do pela espessura da camada de solo considerada (PC), em mm, representa a lâmina líquida:  $LL = (CC - MI) \times PC$  (equação 2).

As quantidades de água retidas nas tensões equivalentes a CC e a MI são obtidas por leitura direta na curva de retenção. A lâmina bruta de irrigação (LB), em mm, é dada pela divisão da lâmina líquida pela eficiência de aplicação de água do equipamento de irrigação:  $LB = LL / Ea$  (equação 3).

**Tensiômetro e tanque USWB Classe A** — Neste método,

o tensiômetro instalado a 15 centímetros de profundidade indica o momento de irrigar e a lâmina líquida de irrigação é igual à evapotranspiração da cultura, calculada pela equação 1, entre uma irrigação e outra.

**Tanque USWB Classe A e curva de retenção da água do solo** — Neste método, a lâmina líquida de irrigação é fixada com base na diferença entre a quantidade de água na capacidade de campo e a quantidade de água existente na tensão recomendada para irrigar a cultura, multiplicada pela espessura da camada de solo considerada (equação 2). Estes valores são obtidos por meio da curva de retenção de água do solo. A irrigação é realizada toda vez que a evapotranspiração acumulada, calculada pela equação 1, atingir o valor desta lâmina. A lâmina bruta é calculada pela equação 3. ❌

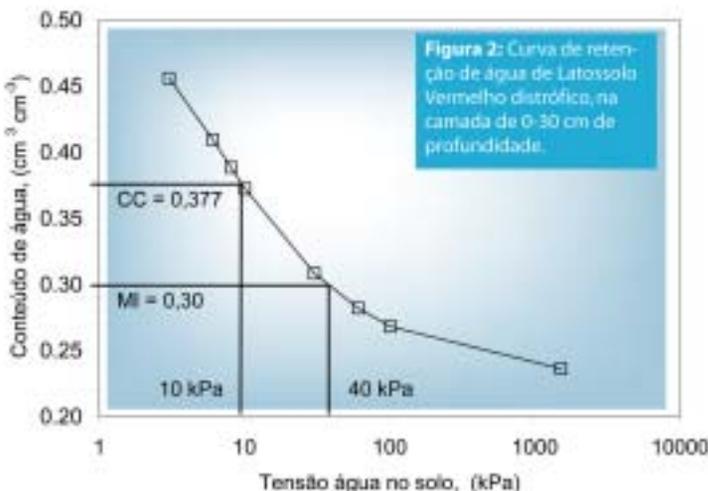


Figura 2: Curva de retenção de água de Latossolo Vermelho distrófico, na camada de 0-30 cm de profundidade.

# AÇÚCAR E ÁLCOOL

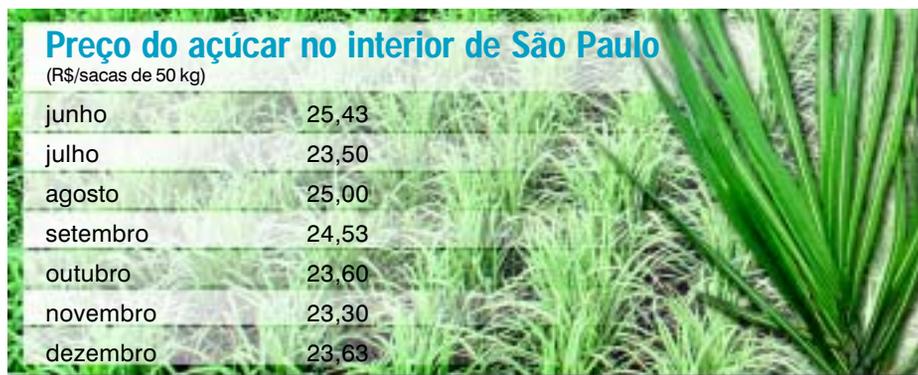
Fábio Rübenich - [fabio@safras.com.br](mailto:fabio@safras.com.br)

## SAFRA 2007/2008: RECORDE DE PROCESSAMENTO

A União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica) divulgou os dados atualizados dos principais indicadores da safra 2007/2008 na Região Centro-Sul. A projeção total da safra confirma o recorde de processamento de 425 milhões de toneladas de cana, 52,30 milhões de toneladas superior à safra passada, representando um aumento de 14%.

Este volume adicional de processamento de cana previsto para a safra 2007/08 é dedicado exclusivamente à produção de álcool hidratado, destinado ao mercado interno, como resposta ao crescimento da frota de veículos flex, que estão consumindo mais etanol em função da atratividade de preços.

As informações indicam uma safra alcooleira com uma produção estimada de 19,7 bilhões de litros, um incremento de 3,7 bilhões de litros em relação à safra anterior. O volume ex-



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

junho	25,43
julho	23,50
agosto	25,00
setembro	24,53
outubro	23,60
novembro	23,30
dezembro	23,63

portado deve atingir 2,8 bilhões de litros, uma redução de cerca de 600 milhões de litros em relação à safra 2006/07. Esta redução deveu-se aos excedentes de álcool nos EUA, que mesmo assim foi o principal importador do Brasil nesta safra, principalmente via Caribe.

A produção estimada de açúcar é de 26,2 milhões de toneladas, 1,63% maior do que a safra anterior, que

atingiu 25,8 milhões de toneladas. Com isto, o *mix* de produção estimado para a safra é de 55,3% para álcool e 44,7% para açúcar.

De acordo com a Unica, a produção de álcool hidratado no período atingiu 12,052 bilhões de litros e de álcool anidro, 7,218 bilhões de litros, levando a produção total a 19,270 bilhões de litros, 22,95% maior que a safra 2006/2007.

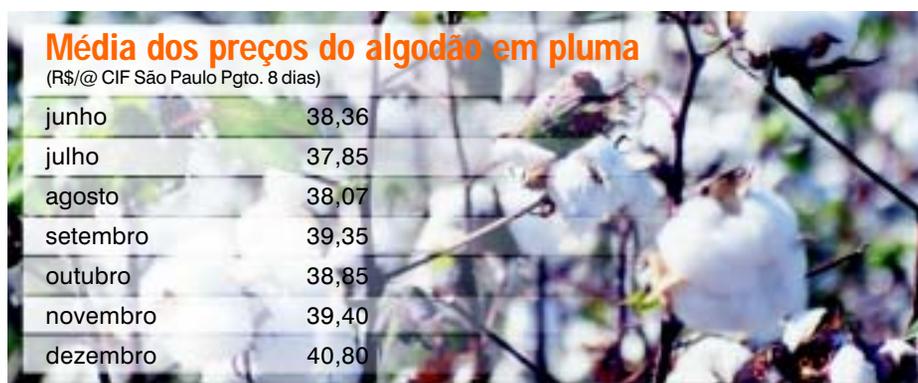
# ALGODÃO

## COMPRAS DA INDÚSTRIA AQUECEM COTAÇÕES

Rodrigo Ramos - [rodrigo@safras.com.br](mailto:rodrigo@safras.com.br)

O mercado brasileiro de algodão em pluma mostrou preços mais firmes no início de dezembro. Persiste o cenário de bom volume de compras por parte das indústrias, no qual o consumo vem mostrando desempenho acima do esperado para essa época do ano. Com isso, as cotações estão ganhando suporte e tendem a continuar subindo nos próximos dias até encontrarem novo patamar de equilíbrio.

Com o plantio no Brasil migrando cada vez mais para os meses de dezembro e janeiro, a entressafra promete ser mais longa do que o habitual. Por isso, a colheita, o beneficiamento e a disponibilidade de oferta vão caminhando mais em direção à metade do ano. Tal quadro abre espaço para um cenário de déficit do abastecimento interno e valorização das cotações, uma vez que o parâmetro para formação dos preços passa a ser a paridade



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

junho	38,36
julho	37,85
agosto	38,07
setembro	39,35
outubro	38,85
novembro	39,40
dezembro	40,80

de importação, que sempre remunera mais do que a de exportação. Nos últimos dias, o mercado já vem reagindo e saiu da linha do R\$ 1,18 a R\$ 1,20 a libra-peso para R\$ 1,23 a R\$ 1,25.

O câmbio continua sendo uma incógnita muito forte para 2008, embora existam alguns indícios de que a queda do dólar possa ter encontrado

o seu fundo do poço em R\$ 1,70. A perspectiva era de uma moeda americana um pouco mais forte para este ano, e aconteceu justamente o contrário. Uma coisa é fazer conta com dólar a R\$ 2,20 e outra, a R\$ 1,80. Isto inviabilizou a linha de custo de muitos produtores. Se não fosse a equalização proporcionada pelo Pepro, poderia ser ainda mais complicado.

# SOJA

Dylan Della Pasqua - [dylan@safras.com.br](mailto:dylan@safras.com.br)

## PREÇOS RECORDES NAS VENDAS ANTECIPADAS

De acordo com o novo levantamento realizado por Safras & Mercado, o fluxo de comprometimento da nova safra brasileira de soja atingiu 35% até 7 de dezembro. Esse novo salto nos negócios antecipados seguiu refletindo a combinação de firme interesse tanto no lado comprador como também no lado vendedor. Além de mostrar avanço significativo sobre os 28% registrados no relatório anterior, divulgado no final de setembro, esse fluxo permanece bem superior ao normal para o período e vai mantendo a destacada aceleração observada nos levantamentos anteriores. Basta comparar com os 25% de negociações registradas em igual momento do ano passado, dos 21% de 2005 e dos 26% da média para os últimos cinco anos. O que mudou desde a última estimativa foi a diminuição da diferença sobre 2006, pois foi nesse período que os preços começaram a subir forte naquele ano e as vendas antecipadas pré-fixadas passaram a ser realizadas. Até então, o comprometimento estava sendo apenas com a viabilização do custeio, ou seja, operações de troca e adiantamentos. Esse movimento continua não sendo recorde por ficar ainda abaixo dos 39% registrados na safra 2002/03. Ao levarmos em conta a atual projeção para a safra 2007/

Soja em Cascavel/PR (R\$/60 kg)	
junho	29,43
julho	30,65
agosto	33,54
setembro	38,06
outubro	38,07
novembro	41,78
dezembro	42,67

08, de 60,5 milhões de toneladas, isso significa que perto de 21,1 milhões de toneladas já teriam sido comprometidas pelos produtores brasileiros. A exemplo do que já havia sido registrado no relatório anterior, as vendas antecipadas estão adiantadas em todos os principais estados produtores. Em função da melhor situação econômica e do próprio padrão comercial, as vendas de toda a Região Sul e em São Paulo continuam abaixo da média nacional. No Rio Grande do Sul as negociações de pré-fixação que começaram a ser realizadas na casa dos US\$ 16 a saca de 60 quilos, em dezembro já haviam superado a casa dos US\$ 20, um recorde histórico. Já para o Brasil-Central, o ritmo dos negócios estava em de-

zembro bem mais acelerado, sendo que atingira 58% no Mato Grosso, 42% na Bahia, 40% em Minas Gerais, 38% em Goiás e 36% no Mato Grosso do Sul. No Mato Grosso, as bases de preços na região de Rondonópolis começaram em US\$ 13,50/14,00 e bateram na casa de US\$ 17,50/18,00. E na região de Sorriso, começaram em US\$ 12,00 e atingiram US\$ 15,50/16,00. Já em Goiás e no Mato Grosso do Sul, partiram dos US\$ 14,00 para chegar a US\$ 18,00/18,50. Outro levantamento realizado foi sobre a evolução da comercialização da safra 2006/07, que manteve o enquadramento dos relatórios anteriores e confirmou um ritmo levemente adiantado sobre a média normal.

## Agilize a comunicação em sua empresa

### Use os radiocomunicadores da ADR3

Vendas, Locação e Assistência Técnica

- Rádios ICOM
- Rádios Bowmar
- Rádios Oregon

**Ligue: (11) 3645-0021**

[vendas@adr3.com.br](mailto:vendas@adr3.com.br)



**ADR3**  
A opção diferenciada!

Portáteis, Móveis, Repetidoras e Acessórios

**ICOM**  
Distribuidor Brasil

**Bowmar**

**Oregon**  
SCIENTIFIC

## MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

### PRÓXIMO DE SUPERAR META DE EXPORTAÇÃO

O mercado brasileiro de milho ingressou na segunda semana de dezembro com embarques próximos à meta prevista para o ano comercial, de 10,3 milhões de toneladas, e está na expectativa quanto a uma possível liberação por parte da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) para a importação de grãos transgênicos.

O analista de Safras & Mercado Paulo Molinari aponta que números preliminares de novembro da Secex indicaram embarques de 1,27 milhão de toneladas de milho, volume acima do esperado, o que representava um acumulado de 9,73 milhões de toneladas no ano comercial. “A previsão é de que os embarques de dezembro e janeiro possam totalizar mais 1 milhão de toneladas”, afirma.

Em relação à importação de milho transgênico, Molinari disse que a decisão favorável ou não da CTNBio



**Média dos preços do milho**  
(R\$/saca 60 kg – Centro-Sul)

junho	16,60
julho	16,12
agosto	19,47
setembro	23,89
outubro	23,48
novembro	29,13
dezembro	31,50

deverá levar em conta alguns fatores de risco. Ele cita alguns pontos a serem considerados, como formato da liberação, medidas judiciais contra a importação, prazo de chegada no País e entrada da safra nova, foco nos produtos finais de exportação com restrições em alguns importadores de carnes, choque entre proibição de plantio e liberação de importação,

custos finais do produto importado e origem da importação. Molinari entende que a liberação da importação parece ser uma certeza, mas ainda é preciso definir de que modo será feita, caso contrário ela não resolverá o problema de curto prazo até a entrada da safra nova e deixará apenas um efeito psicológico baixista sobre o mercado interno.

## CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

### SAFRA DE QUASE 50 MILHÕES DE SACAS

A primeira referência mais forte sobre o tamanho da próxima safra brasileira de café 2008/09 veio com a divulgação, no começo de dezembro, da primeira sondagem de Safras & Mercado para a produção do próximo ano. Safras apontou um volume a ser colhido de 47,60 milhões a 49,90 milhões de sacas. O trabalho é realizado por meio de um levantamento junto a produtores, agrônomos, técnicos, cooperativas e secretarias de agricultura, exportadores, entre outros órgãos das regiões produtoras de café do Brasil.

Já a produção 2007/08 foi ligeiramente revisada para cima por Safras, de 36,5 milhões de sacas para 37,1 milhões de sacas, em função de rendimento acima do esperado em alguns estados. Na comparação entre a safra 2008/09 e 2007/08, Safras projeta, portanto, um aumento na produção de 28% a 35%. A produção total de arábica 2008/09 foi indicada entre 35,7 milhões e 37,3 milhões de sacas, com aumento de 39% a 45% sobre



**Preço para bica corrida do sul de Minas**  
(Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/saca de 60 kg)

junho	235,35
julho	230,00
agosto	250,30
setembro	254,95
outubro	252,95
novembro	245,70
dezembro	254,50

2007/08 (25,65 milhões de sacas). Já a safra 2008/09 de conillon foi colocada em 11,9 milhões a 12,6 milhões de sacas, devendo ter crescimento de 4% a 10% na comparação com 2007/08 (11,45 milhões de sacas).

O mercado internacional de café entrou dezembro com preocupações e cautela em relação à futura safra brasileira, tendo em vista que o mundo depende de

uma grande produção do País no próximo ano para aliviar o quadro de redução dos estoques depois de um ano de colheita fraca no Brasil. No entanto, a estiagem de meses recentes realmente tirou o potencial produtivo brasileiro. A maior nação cafeeira do mundo não deverá ter grandes folgas de oferta no próximo ano em relação às suas necessidades de consumo e exportações.

# ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

## MENOR OFERTA SUSTENTA PREÇOS GAÚCHOS

A diminuição da oferta de arroz em casca no Rio Grande do Sul permitiu a sustentação e, em algumas localidades, até mesmo uma ligeira recuperação dos preços nos primeiros dias de dezembro. Em Santa Catarina, o mercado encontra-se estabilizado e com pouca liquidez. Nos demais estados, a escassez de produto de boa qualidade vem mantendo o cereal nominalmente valorizado.

Os produtores gaúchos que ainda têm arroz reduziram o interesse de venda à medida que os compromissos foram sendo exercidos. O mercado também começa a refletir as consequências do incremento da demanda de outros estados e a redução do estoque no Uruguai e Argentina.

As negociações do beneficiado permaneceram enfraquecidas, em menor intensidade para os produtos de qualidade nobre, evidenciando a expectativa de preços mais baixos ou uma po-



Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/50 kg)	
junho	20,30
julho	21,68
agosto	23,11
setembro	23,76
outubro	22,89
novembro	21,93
dezembro	22,03

sição abastecida, levando em consideração que os próximos três meses são um período normalmente de menor demanda.

O Sindicato das Indústrias Beneficiadoras de Arroz do Rio Grande do Sul (Sindarroz) e o Sindicato das Indústrias Beneficiadoras de Arroz de Pelotas (Sindapel) solicitaram a realização de leilões de venda de arroz dos

estoques públicos, alegando dificuldade na aquisição de matéria-prima. Como a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para alguns dias para um período de auditorias internas, a solicitação não será atendida antes da primeira quinzena de janeiro. Além disso, os preços até então praticados ainda não justificam a liberação de estoques.

# TRIGO

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

## PREDOMINA INCERTEZA QUANTO AO ABASTECIMENTO

O mercado brasileiro do trigo chegou ao final de novembro com preços abaixo do fechamento do mês anterior. A queda chegou a ser mais intensa durante o mês, mas na última semana os preços voltaram a caminhar no terreno positivo. “O mercado, principalmente no Paraná, começou a mudar a partir da penúltima semana de novembro, em função da suspensão dos registros de exportação na Argentina e da nova alta nas bolsas norte-americanas”, explica o analista de Safras & Mercado Elcio Bento.

As incertezas em relação ao abastecimento seguem tirando o sono dos agentes do mercado. O lado da oferta sabe da escassez do cereal no âmbito interno e global, que pode trazer preços mais altos durante o ano comercial. “Mesmo assim, existe certo ceticismo entre os vendedores com relação aos reflexos do ingresso de farinha importada a preços baixos, que



Média mensal do preço de trigo em Maringá/PR (R\$/tonelada)	
junho	503,00
julho	518,00
agosto	576,96
setembro	640,00
outubro	606,96
novembro	556,50
dezembro	594,27

deve retrair o ritmo da moagem” aponta o analista.

Para a ponta compradora do mercado, a gestão das aquisições de matéria-prima e o repasse da farinha na atual temporada são tarefas ainda mais complicadas. Na primeira quinzena de dezembro, o mercado do cereal apresentou maior movimentação. No Paraná, a pedida do vendedor segue a

R\$ 620 por tonelada, mas os negócios reportados são de lotes pequenos, próximos a R\$ 600 por tonelada. No Rio Grande do Sul a questão de qualidade continua sendo o grande agravante, tornando as indicações de preços bastante pulverizadas. O cereal mais fraco é indicado a R\$ 450 por tonelada e o de melhor qualidade a R\$ 470 por tonelada.



Divulgação

## A GRANJA RECEBE PRÊMIOS DE JORNALISMO

A revista **A Granja** conquistou dois prêmios de jornalismo em dezembro. Na 15ª edição do Prêmio CNH de Jornalismo Econômico, a reportagem “De Grão em Grão o Brasil Perde Um Milhão”, da jornalista Denise Saueressig, recebeu o troféu de Excelência Jornalística na modalidade Revistas. Quase 300 trabalhos publicados em jornais e revistas concorreram na mais im-

portante premiação do jornalismo econômico do País. A comissão julgadora classificou a reportagem como “um brilhante diagnóstico”, argumentando que a matéria explicita de maneira clara o grande entrave que a falta de infraestrutura representa para o agronegócio nacional. A mesma reportagem conquistou o 1º lugar na categoria Jornal/Revista do XX

Prêmio Setcegs de Jornalismo. O troféu foi entregue em Porto Alegre, na sede do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do Estado do Rio Grande do Sul. Na foto, da esquerda para a direita: Milton Rego, diretor de comunicações da CNH, a jornalista Denise Saueressig e Hélio Quintão, diretor-superintendente do Banco CNH Capital.

## SAÚDE PARA O CAMPO AGORA TEM SITE

O Programa Saúde Para o Campo agora tem seu site ([www.saudeparaoCampo.com.br](http://www.saudeparaoCampo.com.br)), onde constam todas as informações do trabalho de responsabilidade social voltado à orientação e prevenção de doenças. O principal objetivo do Programa é melhorar a qualidade de vida do produtor rural, principalmente dos que não têm acesso à medicina preventiva. Com uma unidade itinerante, o programa leva informação e atendimento médico a fazendas, cooperativas e eventos do setor do agronegócio, buscando conscientizar o agricultor sobre a necessidade da medicina preventiva. Os trabalhadores rurais são atendidos por uma equipe de profissionais especializados em fisioterapia, oftalmologia, fonoaudiologia e análises clínicas. Foram beneficiados mais de 12 mil agricultores nos três anos de existência, sendo realizados, até outubro do ano passado, mais de 15 mil exames gratuitos. O programa tem o patrocínio da Goodyear e Syngenta e o apoio da Volvo.

## AGCO COMEMORA RESULTADOS E PROJETA INVESTIMENTOS

Ao mesmo tempo em que comemora a retomada do mercado de máquinas agrícolas, a AGCO projeta investimentos para as próximas safras no País. “A crescente demanda no Brasil contribuiu significativamente para o nosso volume de vendas em 2007. Acreditamos que o mercado brasileiro no futuro será menos volátil do que foi no passado e politicamente mais estável”, destaca o *chairman*, presidente e CEO da AGCO, Martin Richenhagen (na foto, à esquerda, ao lado de André Carioba, vice-presidente sên-

ior da AGCO na América do Sul). As vendas da empresa na América do Sul atingiram US\$ 747,2 milhões nos primeiros nove meses de 2007, representando um aumento de 47% comparado ao mesmo período de 2006. Entre os projetos analisados pela companhia está a instalação de uma fábrica de tratores no Mato Grosso. “Devido aos problemas de infraestrutura da região, sempre é difícil quando temos que transportar uma máquina para lá. Esse projeto existe há alguns anos, mas teve que ser adiado em função da que-

da no mercado”, explica Richenhagen. Outro investimento da companhia será o

desenvolvimento de um modelo de colhedora de cana-de-açúcar.



Divulgação

## JOHN DEERE CRESCE PELO QUARTO ANO CONSECUTIVO

Pelo quarto ano consecutivo, os resultados mundiais da Deere & Company indicaram um grande crescimento na receita e nos lucros. O balanço do ano fiscal de 2007, encerrado em 31 de outubro, informa que as vendas líquidas e outras receitas alcançaram US\$ 24 bilhões, total 9% maior que o do exercício anterior. O lucro líquido também cresceu, atingindo US\$ 1,8 bilhão e um aumento de 7,7% sobre o último exercício fiscal. Os resultados da Deere conseguiram bater recordes sucessivos nos últimos quatro anos apesar das variações, nem sempre favoráveis, ocorridas no mercado mundial de equipamentos nesse período. O presidente mundial e CEO da empresa, Robert W. Lane (foto), afirma que a continuidade dessa performance expressiva reflete “o aperfeiçoamento da execução de um plano para criar um negócio mais lucrativo e resistente”. Além do foco na administração dos custos e dos ativos, segundo Lane, a Deere “entrou com sucesso em novos mercados, fez aquisições importantes e expandiu sua base de clientes no mundo com linhas avançadas de produtos e serviços inovadores”.

Divulgação

## BRACELPA: CELULOSE E PAPEL VÃO CRESCER EM 2008

A indústria brasileira de celulose fechou 2007 com uma produção de 11,8 milhões de toneladas e quase 9 milhões de toneladas de papel. E em 2008, as indústrias do setor devem produzir 12,8 milhões de toneladas de celulose e 9,2 milhões de toneladas de papel. As informações foram prestadas pela presidente-executiva da Associação Brasileira de Celulose e Papel (Bracelpa), Elizabeth de Carvalhaes, e pelo presidente do Conselho Deliberativo, Horácio Lafer Piva, no mês passado. Segundo Elizabeth, as perspectivas para 2008 são positivas. “Com os altos investimentos da Bracelpa em tecnologia, esperamos ultrapassar, até 2009, a Suécia e a Finlândia em importação e exportação de celulose”, prevê.

Divulgação



## NEW HOLLAND GANHA “TRATOR DO ANO” NA EUROPA

O modelo T7060, da New Holland, foi eleito como o Trator do Ano Edição 2008, na Europa, uma escolha feita pelas principais revistas especializadas em máquinas agrícolas do continente. O modelo ganhou o primeiro lugar nas categorias Of the Year® 2008 Edition (Trator do Ano Edição 2008) e Golden Tractor of the Design (Trator de Ouro no Design). Para selecionar os vencedores, os jurados levam em consideração as características técnicas do motor, transmissão, parte eletrônica, parte hidráulica, conforto da cabine, inovações tecnológicas, opcionais, design e a relação potência/peso. O T7060 é equipado com motor de 213 cv de potência e reserva de torque de até 45%.

## ANOTE AÍ

*O Congresso Brasileiro de Agricultura de Precisão – ConBAP 2008 será realizado na USP/Esalq, em Piracicaba/SP, de 4 a 6 de junho de 2008. As orientações iniciais para o envio de trabalhos para apresentação já estão na página do ConBAP [agriculturadeprecisao.org.br/conbap](http://agriculturadeprecisao.org.br/conbap).*

*A Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de Santa Catarina (Fetaesc) e a Secretaria de Estado da Agricultura, por meio da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina S. A. (Epagri), Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de SC (Cidasc) e do Programa Microbacia 2, preparam a organização a 1ª Feira da Agroindústria Familiar de Santa Catarina. O evento será realizado de 5 a 8 de junho de 2008, no Parque de Exposição Tancredo Neves, em Chapecó/SC. Mais informações no site [www.fetaesc.org.br](http://www.fetaesc.org.br).*

*De 20 a 23 de fevereiro, Palma Sola, no Oeste de Santa Catarina, sedia a 9ª edição do Show Agrícola. O evento oferece ao agricultor as inovações do mercado agrícola através da exposição de máquinas e implementos agrícolas, possibilitando ver a planta em todos os seus estágios de crescimento com a dinâmica de máquinas em campo e lavouras demonstrativas. Mais informações podem ser obtidas no site [www.showagricola.com.br](http://www.showagricola.com.br).*

## BRASIL PRESTA COOPERAÇÃO TÉCNICA A EL SALVADOR

O Brasil prestará cooperação técnica a El Salvador na produção de biodiesel de mamona. Pelo acordo, o Brasil capacitará técnicos salvadorenhos no aperfeiçoamento do processo industrial de extração de óleo e produção de biodiesel. El Salvador vai receber também ajuda brasileira em projeto destinado à modernização de tecnologias para produção de etanol. Os compromissos firmados constam de ajustes complementares ao Acordo Básico de Cooperação Técnica, Científica e Tecnológica já existente entre os dois países. El Salvador foi um dos quatro países selecionados pelo Brasil e pelos Estados Unidos



Jose Cruz/Abn

como beneficiários de uma cooperação conjunta, em terceiros países, na área de biocombustíveis. “Brasil e Estados Unidos, reconhecidos líderes em nível global em tecnologia para a produção

de etanol como fonte de energia alternativa, responderam ao chamado de El Salvador e selecionaram nosso país para apoiar a construção de plantas de etanol. Aproveito a oportunidade

para agradecer a contribuição a nosso país”, disse Elías Antonio Saca (foto), presidente de El Salvador, durante almoço com o presidente Lula, no Itamaraty, no mês passado.

## IVECO COM SELO B5 NA FROTA PESADA

Os caminhões vendidos pela Iveco no Brasil passam a sair de fábrica com um selo B5, indicando que os modelos da marca podem rodar utilizando, no tanque de combustível, uma mistura de até 5% de biodiesel. “Estamos indo muito além das exigências legais de 2008 e desta forma demonstramos nosso compromisso com a tecnologia e com o meio ambiente”, informa Marco Mazzu (foto), pre-

sidente da Iveco Latin America. Os caminhões Iveco já haviam sido testados e aprovados no B2 (obrigatório a partir deste mês) e agora passaram nos testes com o B5. Para Renato Mastrobuono, diretor de desenvolvimento de produto da Iveco, a única ressalva feita pela empresa é a de que o biodiesel a ser utilizado seja um produto aprovado segundo as normas da Agência Nacional do Petróleo (ANP). “A qualidade do biodiesel será um fator crucial para a credibilidade deste tipo de combustível”, adverte Mastrobuono.



Divulgação

## R\$ 30 MILHÕES PARA AGRICULTORES DO CEARÁ

Sem mamona, pinhão-manso ou girassol em quantidades suficientes para impulsionar o programa de Biodiesel, o governo do Ceará e o Banco do Nordeste estabeleceram um protocolo de intenções que prevê financiamentos de R\$ 30 milhões para agricultores familiares cearenses interessados na produção de oleaginosas destinadas ao biodiesel. A meta é atender 25 mil famílias em 2008 com o cultivo de 40 mil hectares de mamona consorciada com feijão e 5 mil hectares de girassol. O programa prevê a distribuição gratuita de sementes selecionadas de mamona e girassol, o pagamen-

to do subsídio de R\$ 150 para cada novo hectare plantado, limitado ao máximo de três hectares por família, garantia do preço mínimo de R\$ 0,70 para a mamona e R\$ 0,50 para o girassol, e a garantia de compra da produção pela Petrobras e Brasil Ecodiesel. Também serão disponibilizadas 150 máquinas para a debulha da produção nas organizações dos agricultores e capital de giro. “O biodiesel é uma grande alternativa para nosso Estado. Não se consegue êxito se não tivermos três fatores fundamentais: crédito, assistência técnica e comercialização”, destacou o governador, Cid Gomes.



Cristiano Sant'Anna/indiefoto.com

## MESTRADO EM BIOENERGIA NO PARANÁ

A Secretaria da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior do Paraná constituiu um grupo de instituições para elaborar um projeto de Mestrado em Bioenergia, área de concentração Biocombustíveis. “A idéia é fazer esse projeto por meio de associação em rede, envolvendo cinco instituições ou mais. Essa modalidade está prevista pela Capes Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior, do Ministério da Educação”, disse o presidente da Fundação Araucária, José Tarcísio Trindade, que integra o grupo. Dentre os objetivos do mestrado está o desenvolvimento de pesquisas e tecnologias para a produção de bioenergia que preservem o ambiente e estimulem o desenvolvimento auto-sustentável do Paraná e dos países do Mercosul. O projeto visa também a qualificar profissionais que analisem os impactos que poderão ser gerados pela produção em larga escala de biodiesel, etanol, energia elétrica, entre outros, a partir de biomassa utilizada no Paraná e no Mercosul, sobretudo na agricultura e para a geração de empregos e renda.

## MATÉRIA-PRIMA CARA INVIABILIZA BIODIESEL

Com a alta dos preços das *commodities*, que são matérias-primas para a produção de biodiesel, sua fabricação se torna inviável até mesmo no Brasil, onde os custos de produção agrícolas estão entre os mais competitivos do mundo. É o que deduziu um estudo da AgraFNP. De acordo com a consultoria, o custo de produção atual do biodiesel obtido a partir dos óleos disponíveis no Brasil supera o preço do diesel mineral e também é maior do que o preço médio de venda do biocombustível alcançado nos leilões do governo (R\$ 1,86 por litro). “Em 2005, os preços da soja eram altamente viáveis para produzir biodiesel a

R\$ 1,80 (por litro). Mas os preços do óleo subiram com o *boom* da agroenergia, devido aos planos de biocombustíveis dos Estados Unidos. E agora se têm preços superaquecidos dos óleos”, afirmou José Vicente Ferraz, analista da AgraFNP. Segundo o estudo, o custo de produção de biodiesel a partir do preço de mercado do óleo de soja, o mais utilizado no Brasil, é de R\$ 2,59/litro (base Paraná) e de R\$ 2,42 por litro (base sul de Mato Grosso). No ano passado, mais de 80 por cento do biodiesel fabricado no Brasil teve a soja como matéria-prima, e o cenário deve permanecer praticamente o mesmo para 2008.

## SENADOR QUER SUBSÍDIOS AO BIODIESEL

O presidente da subcomissão de Biocombustíveis da Comissão de Agricultura do Senado, João Tenório (PSDB-AL), defende que o governo deveria subsidiar a produção de combustíveis de origem vegetal da mesma forma como ocorreu no início do Proálcool. “Caso contrário, vamos ficar patinando. Será impossível dar velocidade à produção de biodiesel para atender a demanda necessária”, argumentou Tenório, que é dono de usinas em Alagoas. O parlamentar lembrou que, à época da implantação do Proálcool, os produtores não conseguiam competir com o petróleo. Complemen-

tou que os biocombustíveis reduzem as desigualdades regionais. “Não podemos continuar com a concentração industrial nas Regiões do Centro-Sul, Centro-Oeste e Sudeste.” Segundo ele, os subsídios à produção de etanol no Nordeste, suspensos pelo governo, custavam apenas R\$ 250 milhões. “Graças a esses subsídios, o Nordeste chegou a produzir 71 milhões de toneladas de cana, quando São Paulo produzia 70 milhões. Hoje, o Centro-Sul produz 400 milhões e o Nordeste, 50 milhões.” O custo de produção no Nordeste é mais alto em razão de condições de relevo e clima.

## BSBIOS INVESTE R\$ 160 MILHÕES NO PR

A empresa gaúcha de biocombustível BSBios planeja investir R\$ 160 milhões na instalação de sua nova unidade em Cascavel, na região Oeste do Paraná. Em dois anos a unidade deverá estar com toda a estrutura montada, o que representará uma capacidade de esmagamento diário de cerca de 2 mil toneladas de soja. Depois desse período, a empresa espera poder processar canola e girassol. Segundo o diretor de Operações da BSBios, Erasmo Carlos Battistella (foto), a produção plena pretende chegar a 400 mil litros de biodiesel por dia e 150 milhões de litros por ano. “Escolhemos a região de Cascavel porque vamos poder dispor da ampla infra-estrutura que o município oferece, por causa de sua vocação agrícola e ainda sua localização privilegiada”, justificou. A cidade está bem no centro de uma das regiões agrícolas de maior produtividade do País.



Divulgação



Divulgação

## TROPICAL INOVA COM A DODGE RAM 2500 TROPIVAN

Com a entrada definitiva e significativa da Dodge Ram 2500 no mercado Brasileiro, a Tropical inovou e lançou a maior picape no estilo van do Brasil. Com capacidade para até nove passageiros, a Dodge Tropivan possui um alto nível de conforto, requinte e seguran-

ça, sem falar da tecnologia que o fabricante oferece. Possui uma gama de itens de conforto, sem falar nos itens de série como câmbio automático, piloto automático, computador de bordo, tração 4x4 eletrônica e motor 6 cilindros turbodiesel com 330cv.

**Tropical Cabines - BR 163 - Km 278,7 - Complexo Industrial - Marechal Cândido Rondon/PR - CEP 85960-000 - Fone: (45) 3254-2118 - [www.tropicalcabines.com.br](http://www.tropicalcabines.com.br)**

## ZF DO BRASIL APRESENTA O EIXO AS-3065

A ZF do Brasil, empresa que fabrica eixos dianteiros e transmissões para tratores e colheitadeiras, lança o eixo AS-3065, que possui comprimento total de três metros, o que o torna ideal para aplicações canavieiras, já que não

prejudica as plantações e assim colabora no rendimento da lavoura. O AS-3065 possui flexibilidade para redução da dimensão entre flanges com substituição de quantidade reduzida de peças.



Divulgação

**ZF do Brasil - Av. Conde Zepellin, 1.935 - Sorocaba/SP - CEP 18103-905  
Fone: (15) 4009-2525 - [www.zf.com.br](http://www.zf.com.br)**

## TRAPP COM A ROÇADEIRA LATERAL MASTER 3000

A Trapp lança mais um produto de alto desempenho e eficiência, a Roçadeira Lateral Master 3000. Com potente motor elétrico monofásico ou trifásico Weg, possui chave seletora de voltagem 110/220 V e é a única no Brasil com total isolamento contra choques. É ideal para trabalhos mais pesados, como o corte de vegetações mais densas, capoeiras, capinzais e matagais rasteiros.

Sua estrutura ergonômica e detalhes como a trava de acionamento contínuo e o cinto de sustentação duplo garantem o desempenho e o conforto do operador.

**Trapp - Av. Pref. Waldemar Grubba, 1117 - Cx. Postal 106 - Jaraguá do Sul/SC - CEP 89256-500 -  
Fone: (47) 3371-0088 - [www.trapp.com.br](http://www.trapp.com.br)**



Divulgação

## CASA VALDUGA CABERNET SAUVIGNON PREMIUM 2005

A Casa Valduga presenteia seus consumidores com a esperada safra 2005 do festejado Casa Valduga Cabernet Sauvignon Premium. Complexo e vigoroso, o Casa Valduga Cabernet Sauvignon Premium 2005 exalta aromas de frutas vermelhas como ameixa preta e cerejas equilibradas com notas de baunilha, café e chocolate cedidas pelo período de contato com as barricas de carvalho francês.

Divulgação



**Casa Valduga - Linha Leopoldina, Vale dos Vinhedos - Cx. Postal 579 - Bento Gonçalves/RS - Fone: (54) 2105-3122 - [www.casavalduga.com.br](http://www.casavalduga.com.br)**

## GOODYEAR LANÇA "PNEU INTELIGENTE"

Já é possível monitorar o desempenho do seu pneu de caminhão por meio de um chip. A Goodyear do Brasil lançou a Série 600, uma nova e inovadora linha de pneus radiais para caminhões e ônibus, que oferecem um custo por quilômetro reduzido, graças à exclusiva tecnologia DuraLife™. Em três versões, o Goodyear Tire IQ é um sistema de alta tecnologia que possibilita maior eficácia no controle dos pneus por meio da aplicação de um chip eletrônico.



Divulgação

**Goodyear do Brasil - Avenida Paulista, 854, Bela Vista - CEP 01310-100 -  
Fone: (11) 3281-4315**

## FIQUE LIGADO

### Mestrado e Doutorado em Agronomia

A Universidade de Passo Fundo/RS é uma "Universidade Comunitária" e tem se esforçado para dar sua contribuição à comunidade gaúcha, especialmente da região do Planalto Médio rio-grandense. Tratando-se de uma região predominantemente agrícola, é natural que a UPF venha se destacando na área de Agronomia, tanto no ensino como na pesquisa e na extensão. A Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, em sua história de mais de 40 anos, já formou 1.795 engenheiros agrônomos, que atuam nos mais diversos setores ligados à produção agropecuária de todo o País. Visando a oportunizar aos profissionais das ciências agrárias constante aperfeiçoamento, a partir de 1996 tiveram início as atividades do Programa de Pós-Graduação em Agronomia.

O PPGAgro tem como objetivo formar e capacitar profissionais nas áreas de Fitopatologia e Produção Vegetal, por meio da condução de pesquisas e do aprofundamento dos conhecimentos técnico-científicos, tecnológicos e didático-pedagógicos, para atuarem como pesquisadores e/ou docentes em instituições de ensino superior e de pesquisa, bem como no desenvolvimento e difusão de produtos e tecnologias na iniciativa privada e em cooperativas agrícolas.

Na área de Fitopatologia as atividades acadêmicas e as pesquisas são conduzidas em três linhas de pesquisas: epidemiologia e sistemas de previsão de doenças de plantas, controle de doenças de plantas e relação patógeno-hospedeiro. Inúmeras são as contribuições que os professores desta área deram para o desenvolvimento da agricultura, em relação ao manejo de doenças de plantas, tanto de grandes culturas, como soja, trigo, milho e aveia, quanto de outras culturas, como macieira, batata, morangueiro entre outras.

Na área de concentração em produção vegetal, as linhas de pesquisa que norteiam as atividades de ensino e pesquisa são as seguintes: ecofisiologia e manejo de plantas, biotecnologia e melhoramento vegetal, propagação de plantas e manejo do solo e da água. Inúmeras são as plantas que podem ser estudadas e pesquisadas. Professores especialistas das áreas de plantas forrageiras, olerícolas, frutíferas e ornamentais, além de plantas de lavoura de inverno e verão, estão inseridos no programa e orientam os pós-graduandos. Também o manejo do solo e da água é pesquisado, com ênfase no sistema plantio direto.

Os professores do programa possuem um amplo intercâmbio com universidades do exterior (Florida, Guelph, Winsconsin, Texas A&M, Minnesota) e brasileiras (Ufrgs, Ufpel, Ufsm, Esalq), além de instituições de pesquisa (Embrapa e IAC), o que demonstra a sua ampla inserção no meio científico.

Ampla e moderna estrutura física dá suporte às atividades de ensino e pesquisa realizadas pelos pós-graduandos, abrangendo prédio próprio, biblioteca, campo experimental, centro de extensão e pesquisa agropecuária, estufas e telados, câmaras climatizadas, casas de apoio, máquinas agrícolas e mais 15 modernos e equipados laboratórios.

O programa é recomendado pela Capes/Ministério de Educação, tendo atualmente o conceito 4, o que o caracteriza como de "bom desempenho". Em função disso, recebe apoio, em forma de bolsas de estudos, da Capes e da UPF, o que permite a alguns pós-graduandos realizar o curso sem custo de mensalidades. As pesquisas realizadas pelos professores do programa são apoiadas financeiramente pelo CNPq, Fapergs, SCT-RS, por meio dos Pólos de Inovação Tecnológica, além de um importante apoio de empresas privadas, que buscam na universidade solução para os seus problemas.

As atividades acadêmicas do programa ocorrem na Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da UPF, e o período de inscrição realiza-se todos os anos em novembro e dezembro, sendo a seleção dos candidatos realizada em dezembro. O início das atividades ocorre em março do ano seguinte. A duração do curso para o mestrado e o doutorado é de 24 e 36 meses, respectivamente. Mais informações no site [www.ppgagro.upf.br](http://www.ppgagro.upf.br)

*Vilson Antonio Klein, Prof. FAMV/UPF, Coordenador  
ppgagro@upf.br*

## AGENDA

### 10º Itaipu Rural Show

23 a 26 de janeiro

**Centro de Treinamento e Transferência de Tecnologias - BR 282, km 280 - Pinhalzinho/SC**

Descrição do evento:

O Itaipu Rural Show reunirá expositores de variados segmentos da indústria, comércio e prestadores de serviço. É direcionado às pequenas e médias propriedades de empresários rurais dos três Estados do Sul. Para a 10ª edição a área foi ampliada para 15,2 hectares. Terá cerca de uma centena de expositores e deverá reunir aproximadamente 27 mil pessoas em quatro dias de evento.

Informações: (49) 3366-6500

E-mail: [itaipu@cooperitaipu.com.br](mailto:itaipu@cooperitaipu.com.br)

### Manejo do Solo e Controle Alternativo de Pragas e Doenças na Agricultura Orgânica

19 de janeiro

**Parque da Água Branca - São Paulo/SP**

Descrição do evento:

A teoria da Trofobiose, evidências e relatos de campo, relação entre nutrição e manejo de solo com suscetibilidade a pragas e doenças, causas do aparecimento das doenças e pragas mais frequentes em agricultura e sua prevenção com nutrição de plantas, o que é um solo equilibrado, o método Albrecht de fertilidade do solo, etc.

Informações: (11) 3875-2625

E-mail: [cursos@ao.org.br](mailto: cursos@ao.org.br)

### X Curso de Especialização em Manejo do Solo

8 de janeiro a 21 de junho

**Departamento de Ciência do Solo da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz Esalq/USP, em Piracicaba/SP**

Descrição do evento:

As aulas serão nas sextas-feiras, das 19h30min às 22h30min, e aos sábados, das 7h30min às 12h e das 13h30min às 18h, em finais de semana alternados. A carga horária é de 360 horas. Serão 50 vagas.

Informações: (19) 3417-6604

E-mail: [cdt@fealq.org.br](mailto:cdt@fealq.org.br)

<http://www.fealq.org.br>

# ESCOLHA SEU TRATOR

## Agrale

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
4100	37.000	—	—	—
4230.4 Cargo	54.096	—	—	—
4230.4 Cargo Compactador	52.001	—	—	—
4100.4	43.076	—	—	—
4100 GLP	39.294	—	—	—
4100 IND	39.294	—	—	—
4118.4	45.888	—	—	—
4230	40.900	—	—	—
4230.4	45.200	—	—	—
4230 IND	45.000	—	—	—
5075	76.000	—	—	—
5075.4	84.000	—	—	—
5075 Cafeeiro	85.500	—	—	—
5085	88.000	—	—	—
5085.4	92.000	—	66.000	—
5085.4 Arrozeiro	94.000	—	—	—
BX6110	120.000	—	—	—
BX 6150	135.000	—	—	—
BX 6180	155.000	—	—	—

## Case

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
MXM Maxxum 135	148.000	—	—	—
MXM Maxxum 150	165.000	—	150.000	—
MXM Maxxum 165	181.000	—	—	—
MXM Maxxum 180	198.000	—	—	—
Magnum 220	241.000	—	—	—
Magnum 240	264.000	—	—	—
Magnum 270	297.000	—	—	—



Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
5303	57.000	—	50.000	—
5403	65.200	60.000	—	—
5403 4x2	55.000	—	—	—
5603	75.000	70.000	65.000	52.000
5603 4x2	62.720	—	—	—
5605	78.600	74.000	68.000	55.000
5605 4x2	72.300	—	—	—
5705	88.000	85.000	76.000	64.000
5705 4x2	81.940	—	—	—
6415	113.000	100.000	92.000	75.000
6615	129.000	118.000	108.000	90.000
7515	149.000	136.000	—	100.000
7715	220.000	—	125.000	—
7815	245.000	—	—	—
8430	317.000	—	—	—



Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
Mistral DT 50 4x4	62.000	56.000	—	—
Technofarm R60 4x2	62.800	57.000	—	—
Technofarm DT 60 4x4	68.900	62.500	—	—
Technofarm DT 75 4x4	77.000	70.000	—	—
Rex DT 80 4x4	87.000	79.000	—	—
Globalfarm 100 4x4	98.500	89.000	—	—
LandPower 140 4x4 plat.	146.100	132.000	—	—
LandPower 140 4x4 cab.	161.400	132.000	—	—
LandPower 165 4x4 plat.	150.400	136.000	—	—
LandPower 165 4x4 cab.	165.400	150.000	—	—

## Massey Ferguson

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
MF 250X F	49.800	—	—	—
MF 275 F	79.000	—	—	—
MF 283 F	85.000	—	—	—

MF 250 XE Advanced	54.000	—	—	—
MF 255 Advanced	54.000	—	—	—
MF 265 Advanced	69.000	—	—	—
MF 275 Advanced	70.000	—	—	—
MF 283 Advanced	80.000	—	—	—
MF 290 Advanced	84.000	—	—	—
MF 291 Advanced	104.000	—	—	—
MF 292 Advanced	108.000	—	—	—
MF 297 Advanced	117.000	—	—	—
MF 298 Advanced	120.000	—	—	—
MF 299 Advanced	130.000	—	—	—
MF 290 8x8 Shuttle Adv.	94.000	—	—	—
MF 5285	96.000	—	—	—
MF 5290	100.000	—	—	—
MF 5310	112.000	—	—	—
MF 5320	126.000	—	—	—
MF5290 8x8 Export	112.000	—	—	—
MF 660 HD	160.000	—	—	—
MF 680 HD	190.000	—	—	—
MF 6360 HD	230.000	—	—	—

## New Holland

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
TT3840	62.000	60.000	—	—
TT3840F	—	—	—	—
TT3880F	—	—	—	—
TL60E	75.000	70.000	50.000	40.000
TL75E	84.000	80.000	60.000	50.000
TL85E	89.000	82.000	70.000	60.000
TL95E	100.000	90.000	78.000	70.000
TS90	105.000	—	—	—
TM135	165.000	150.000	130.000	—
TM150	175.000	160.000	140.000	—
TM165	180.000	160.000	145.000	—
TM180	210.000	190.000	—	—
TM135E	150.000	135.000	—	—
TM150E	160.000	140.000	—	—
T7040	220.000	—	—	—
T7060	240.000	—	—	—

## Tramontini

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
3025	31.000	—	—	—
5045	43.000	—	—	—

## Valtra

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
700	96.850	—	—	—
800	100.100	—	—	—
900	103.400	—	—	—
585 4x2	51.800	—	—	—
585	57.250	—	—	—
685C	71.700	—	—	—
785C	81.500	—	—	—
BF 75	72.050	—	—	—
685 ATS	71.700	—	—	—
BM100	111.250	—	—	—
BM110	119.200	—	—	—
BM120	122.350	—	—	—
BM 125	124.650	—	—	—
1280R	159.400	—	—	—
1780	187.250	—	—	—
BH145	149.000	—	—	—
BH165	155.700	—	—	—
BH180	189.950	—	—	—
BH 185	205.950	—	—	—

## Yanmar

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
1030 standard	39.000	—	—	—
1050 turbo completo	54.000	—	—	—
1155 completo	71.000	60.000	—	—
2060 completo	76.900	—	—	—
1175 completo	84.000	—	—	—

# ESCOLHA SUA COLHEITADEIRA

## Case

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
Axial-Flow 2388	600.000	—	—	—
Axial-Flow 2399	650.000	—	—	—
Axial-Flow 8010	—	—	—	—



Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
1175	230.000	210.000	195.000	160.000
1175Hydro	270.000	250.000	230.000	190.000
1450	315.000	290.000	265.000	220.000
1550	371.000	350.000	315.000	280.000
9650STS	564.000	530.000	475.000	390.000
9750STS	623.000	585.000	530.000	430.000

## Massey Ferguson

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
MF 5650 Advanced	300.000	—	—	—
MF 34 Advanced	450.000	—	—	—
MF 38	500.000	—	—	—
MF 32	380.000	—	—	—
MF 9790 ATR - Axial	690.000	—	—	—

## New Holland

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
TC57/19PÉS	360.000	340.000	240.000	190.000
TC59/23PÉS	395.000	350.000	270.000	220.000
TC5090/25PÉS	440.000	—	—	—
CS660/30PÉS	520.000	480.000	450.000	—
CR9060	720.000	—	—	—

## Valtra

Modelo	0 km	2007-2006	2005-2000	1999-1995
BC4500	320.000	—	—	—
BC7500-Axial	650.000	—	—	—

Informações fornecidas pelas respectivas empresas e/ou concessionárias de todo o Brasil com valores médios formados pelas Regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

Os valores das tabelas podem variar de acordo com a região do País, acessórios, tipos de pneus, etc.

No caso de máquinas usadas, a variação ocorre segundo o estado de conservação das mesmas.



Estas tabelas estão disponíveis no site [www.agranja.com](http://www.agranja.com)

O Brasil de tantas cores e sabores é agora o Brasil dos tratores.

Novos Tratores John Deere 7715 e 7815. Feitos no Brasil, para o Brasil.



JOHN DEERE

# ClassiRural

Anuncie fácil pela internet pelo valor de R\$ 70,00  
até 150 caracteres - [classi@agranja.com](mailto:classi@agranja.com)

Ligue para anunciar: (51) 3232-2288 - [www.agranja.com](http://www.agranja.com)

## Agroindustrial e Comercial Pozza Ltda



- Azevém, Aveia Preta, Aveia Branca
- Gramas: Pensacola, Missioneira, Bermuda Grass
- Trevos: Branco, Vermelho, Cornichão, Alfafa, Festuca, Capim Lanudo
- Sementes de Verão: Aveia Preta, Azevém,
- Trevos, Alfafa, Pensacola, Aveia Branca URGs, UPF

### Preços especiais - Aproveite

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

#### AGROPECUÁRIAS

Agropaiva Ltda. Tudo para o homem do campo. Produtos agropecuários em geral.

[agropaiva@terra.com.br](mailto:agropaiva@terra.com.br)  
Fone: (34) 3241-9090. Av. Senador Melo Viana, 211/225. Araguari /MG. CEP 38442-192

Agropecuária e distribuidora Criativa. Produtos vet. Linha completa, sem., pastagens e milho, distribuidor de rações Su-

pra, milho Biomatrix, probióticos Organnact e linha Sanol Dog. Fone: (42) 3227-5253 [www.agrocriativa.com.br](http://www.agrocriativa.com.br) Ponta Grossa/PR

p/ 2.000 l de carga, equip. c/ sistema DGPS e BVO. Fone: (99) 3525-2750 Imperatriz/MA

#### INOCULANTES E FERTILIZANTES

Adubos e fertilizantes. Fertilplanta Ind. e Com. de Fertilizantes. Fones: (19) 3641-1814/2485. Sítio São Camilo- Rod. Vargem - Casa Branca - Vargem Grande do Sul/SP.

Solo Fértil, fertilizantes, sementes, defensivos e fretes em geral. Atendimento com qualidade e precisão. Contato com Marcos ou Eduardo. Fones: (66) 3423-5070 (66) 9902-4347 ou (66) 9642-3650 Rondonópolis / MT

#### AVIAÇÃO AGRÍCOLA

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

Globo Aviação Agrícola - Sinônimo de parceria que gera lucro. Pioneira na região sul do MA, possui uma frota de aviões Cessna Ag Truck e o robusto Air Tractor, turbóhélice c/ capacidade

#### PRODUTOS DA LAVOURA

Agromendes Insumos- Especialista em Nutrição Foliar, marca Evolust micronutrientes, adubos, micronutrientes, inoculantes, enraizadores de última geração. Sementes de milho e sorgo Brasmilho. [www.agromendes.com.br](http://www.agromendes.com.br) [agromendes@agromendes.com.br](http://agromendes@agromendes.com.br) Fones: (44) 3568-1819 (44) 3523-0100 Mamborê /PR Cereais Pagnussat Ltda.

**LUCAS MILL**  
Serrarias Portáteis

-Peso: 260-330kg completo  
-A máquina vai até a tora  
-Uma pessoa monta em 15min.  
-Ótimo rendimento  
-Aparelho de afiação incluído  
-Ideal para toras de grande diâmetro  
-Operado por uma ou duas pessoas

Lucas Mill Brasil Ltda  
[www.lucasmill.com.br](http://www.lucasmill.com.br) Tel.: (61) 3468 4318  
mail: [mail@lucasmill.com.br](mailto:mail@lucasmill.com.br)

Aproveite sua madeira:  
**ECOSERRA flex**

Utilize sua Máquina para serragem com eficiência!  
Ideal para fazer manutenção da sua propriedade!  
Garante um corte bem acabado sem cansar o operador!  
Teléfono do seu investimento por apenas 08.900,00!

Para pedir mais informações: [www.serrariaportatil.com.br](http://www.serrariaportatil.com.br)  
Tel.: (61) 3468 4318

**ASPERBRAS**

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



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

Tudo para a sua lavoura. O seu produto no lugar certo. Fone: (54) 3357-1345 Camargo/RS

Incoagro Máq. Insumos Agrícolas Ltda. Revenda padrão de peças e plantadeiras Semeato. Revenda de defensivos agrícolas, sementes de milho, fertilizantes. Fazemos pacote completo à base de troca safrinha (defensivos, adubo, semente). Fone: (65)3382-4141. Campo Novo do Parecis/ MT

TCR Cereais Ltda. Compra, venda e assessoria com. de cereais, soja, milho, sorgo, milho, arroz em casca, feijão e caroço de algodão. Fones: (77) 3628-6500 ou 9993-9056  
wagner.tcr@hotmail.com  
Luis Eduardo Magalhães/BA

### SEMENTES EM GERAL

Sementes Germitec – Sementes de forrageiras de inverno e verão. Fone/fax: (55) 3332-4748.  
sementes@germitec.com.br  
Rod. BR – 285 Km 456 Ijuí/RS CEP 98700-000

Sementes Vigor Ltda. Trabalham com sementes fiscalizadas. Fone: (64) 3612-4655  
sementesvigor@dgmnet.com.br  
Rua. Nizo Jaime de Gusmão, 521 – 1º andar – Rio Verde/GO. CEP 75901-240

### SERVIÇOS

Agilplan Planejamento Técnico e Assistência Agropecuária Ltda. Trabalhamos

com georreferenciamento. Fone: (61) 3631-4580 Rua Visconde Porto Seguro, 314, Formosa/GO, CEP 73801-010

Agroplan Assessoria. Realizamos projetos de custeio e investimentos agrícola e pecuário. Resp. técnico: Eng.ª Agrícola Andréia Vitorello. Fones: (54) 9956-6290 e 9964-4121. Rua Vasconcelos 1071, Centro - Campinas do Sul/ RS CEP 99660-000

Agros Assessoria Agrônômica. Consultoria - Licenciamento Ambiental, Georreferenc. de imóveis rurais - Regularização de Barragens DRH. Fone: (53) 3243-4269  
agrosassessoria@brturbo.com.br  
www.georreferenciamento.net  
Dom Pedrito / RS

Agrosat – Georreferenciamento de imóveis rurais. Agricultura de precisão. Fone: (45) 3222-2757 Rua Osvaldo Cruz, 2439 Cascavel/PR 85810-150

AgroVerde – Assistência Técnica e Planejamento Rural Ltda. Fones: (54) 3231-3268, (54) 9183-5955 e (54) 9954-7517  
cristiano\_zamboni@yahoo.com.br  
Rua Independência, 440 CEP: 95200-000 Vacaria/RS

Avalisul Eng. Ltda. Topografia, georreferenciamento, avaliações, perícias, assistência técnica. Fone: 53 3227-1690  
avalisul@avalisul.com.br



Sementes aprovadas e fiscalizadas

STYLOSANTHE CAMPO GRANDE SEMENTES DE GRAMA BATATAIS  
MG5 VITÓRIA, TIFTON 9, CAPIM ELEFANTE E CAPIM MASSAI  
BRIZANTHA, DECUMBENS, HUMIDICOLA, MG4, TANZANIA, SANSÃO DO CAMPO,  
DICTYONEURA, RHODES, SETÁRIA, MOMBACA, PENSACOLA, ARUANA.  
(16) 3663-6636 / 3663-6556  
\* DESPACHAMOS PARA TODO O BRASIL

Av. Bento Gonçalves 4263 / 204 Pelotas / RS

Gurufibras – Fabricação e recuperação em fibras de vidro (cochos agropecuários, barcos, lixeiras e mais). Desenvolvemos projetos especiais sob encomenda. Fone: (63) 3351-2076  
www.gurufibras.com.br  
Gurupi/TO.

Jr Agro Ambiental - Auditorias curso recente – Municipalização de Meio Ambiente para Prefeituras - Projetos de Recuperação de Áreas Degradadas Dir. Julio C. F. Gomes Engº Agrôn.PG Ambiental Fone:(55) 9975-5940/ 3322-5678 Cruz Alta / RS  
SR-Topografia e Agropecuária Ltda. Topografia e agropecuária em geral. Licenciamento ambiental, georreferenciamento, projetos, sisleg. Fone: (45)3378-5389, Toledo/PR

### OUTROS

Cairofrio Comércio de Peças p/ Refrigeração Ltda. Contato com o Sr. Odair pelo fone/fax: (11)

3224- 5555 Alameda Glete, 676 São Paulo/ SP CEP 01215-001

Casa da Lavoura – O Homem do campo em 1º lugar. Prod. Agríc. Veterinários e mat. elétrico em geral. Apoio: Multifós suplem. Mi-

neral para bovinos e rações em geral. Excel-10 contra carbúnculo, botulismo e tétano. Ouro fino. Fone : (69) 3418-2333. Nova Brasilândia do Oeste /RO  
Flecha Agrícola e Pecuária – Comércio de Produtos

**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  
Alerias - MG  
bte@brastecnica.com.br  
www.brastecnica.com.br

**A MADEIRA QUE VOCÊ PRECISA PARA SUA PROPRIEDADE VOCÊ ENCONTRA NA AROEIRA MADEIRAS TRATADAS.**  
Além da qualidade, você encontra também a melhor opção para o seu projeto

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

www.aroeria.net  
aroeria@aroeria.net



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

203 ANELADO PARA AVES

00207 CAPRINO

PINO

417 MARI

500 GRANDE

498 MICO

2000 SINCRO



**AGROFLEX IDENTIFICAÇÃO ANIMAL LTDA.**

Av. Pátria, 290 - Bairro São Geraldo  
Porto Alegre - RS  
Fones (51) 3343.2113 e 3343.5009  
agroflex@agrobrinco.com.br  
agroflex@brturbo.com  
http://www.agrobrinco.com.br



# ClassiRural

Anuncie fácil pela internet pelo valor de R\$ 70,00  
até 150 caracteres - [classi@agranja.com](mailto:classi@agranja.com)

Ligue para anunciar: (51) 3232-2288 - [www.agranja.com](http://www.agranja.com)



## TUDO EM SISAL

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

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



Rodovia Luiz Eduardo Magalhães, KM 02 - Bairro Feboína - Valente - Bahia - Brasil  
CEP. 48800-000 - Fone: (75) 3263-2341 - Fax: 3263-2342 - CNPJ: 03.104.020/0004-75  
INDÚSTRIA BRASILEIRA

Site: [www.apaeb.com.br](http://www.apaeb.com.br) - E-mail: [ventas@apaeb.com.br](mailto:ventas@apaeb.com.br)



## EBOCAM

tem trator, tem energia

Conecte o gerador à tomada de força do seu trator e obtenha energia elétrica com mobilidade em qualquer situação. Canteiros de obras, eventos em campo aberto, manutenção em campo de implementos, sistemas de ventilação e aquecimento de criadouros, sistemas de irrigação e drenagem. Ideal para acampamentos, edificações distantes, entre outros.

Fone/Fax: (47) 3435-1756 - Rua Amo Waldemar Doher, 1045  
Bom Retiro 89219-030 - Joinville - Santa Catarina - e-mail:  
[ebocam@ebocam.com.br](mailto:ebocam@ebocam.com.br)

Acabe com os prejuízos com a falta da energia elétrica



De 5 a 50 KWA  
ou sob MEDIDA

## ATENÇÃO AGROPECUARISTA DO RS

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

(51) 3023.4290 - (51) 8137.4290  
[dr.paulocunha@pop.com.br](mailto:dr.paulocunha@pop.com.br)  
[http://gocities.yahoo.com.br/advpaulo\\_cunha](http://gocities.yahoo.com.br/advpaulo_cunha)  
Rua Vigário José Inácio, 547/801 - Centro - Porto Alegre, RS - CEP 90.020-100



## 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

Agropecuários -  
Repres.Comercial -  
Rastreabilidade Bovina  
Fone: (65) 3225-1243  
Av.Januário S.Carmo,169  
Porto Esperidião/MT

**NUTRISAFRA**  
Fertilizante LTDA

Rua Constantino Fraga, 144  
05318-050 - São Paulo/SP  
Fone: (11) 3641.9100  
Fax: (11) 3836.2191  
[www.nutrisafra.com.br](http://www.nutrisafra.com.br)  
[nutrisafra@nutrisafra.com.br](mailto:nutrisafra@nutrisafra.com.br)

Software Rural Fazpec -  
software de gestão completo  
para a pecuária de corte:



## www.agranja.com

Conheça o novo web site do Brasil Agrícola.

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

clique e descubra o mundo de informações



manejo, sanidade, nutrição,  
genética e custos. Fone: (53)  
3229-1179  
[www.aphnet.com.br](http://www.aphnet.com.br)  
Pelotas/RS  
Souza Comércio e Repre-

sentações. Comércio de produtos agropecuários e clínica de pequenos e grandes animais. Fones: (99) 3541-2426 / 9156-7576. Sr. César Rua. José Leão, 1002, Balsas/MA - CEP 65800-000

**PARA ANUNCIAR AQUI LIGUE:**  
**(51) 3232-2288**



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

Vestimentas de Proteção para Agrotóxicos

## Defenda sua vida, defenda sua lavoura.

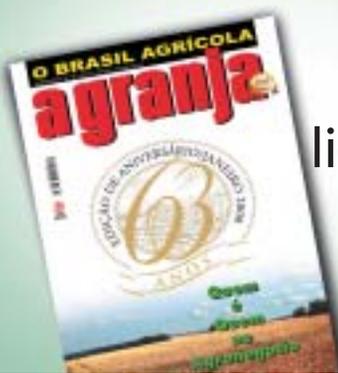


**Vestimentas de Proteção**  
**(17) 3523-5612 - (17) 3523-9069**  
 vendas@protspray.com.br  
 www.protspray.com.br

**OUTRAS VESTIMENTAS DE PROTEÇÃO FABRICADAS**

Saneamento	Corte de Cana
Motociclista	Lonas Térmicas
Pinturas	Sacolas Térmicas
Sacos para cadáver	Apicultura
Aplicação de Agrotóxicos	Poeiras Tóxicas
Ácidos e bases líquidos	Chuvas e Umidade
Vestimentas Refletivas	Psicultura

Vestimentas de Proteção para Apicultura



**Assine A Granja,**  
 ligue 0800-541-0526  
 ou (51)3232.22.88

Conheça o novo site do Brasil Agrícola

[www.agranja.com](http://www.agranja.com)

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



Clique e descubra o mundo de informações

Faça a sua assinatura on-line



# CALTINS · NATICAL · D E M I L

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



**(63) 3415 8500**  
[www.jdemito.com.br](http://www.jdemito.com.br)

**Oswaldo Jardim**

Diretor de Operações da Ford Caminhões na América do Sul

# MEIO SÉCULO NA ESTRADA



Divulgação

**A Ford Caminhões completou 50 anos de trabalho no Brasil. Quais são os principais destaques do começo dessa história no País?**

Em agosto de 1957, a Ford Brasil produziu o seu primeiro veículo nacional, um caminhão F-600. A empresa foi um dos motores da industrialização do País, uma das pioneiras que permitiram a formação do primeiro pólo automobilístico nacional e de uma base de autopeças local. Essa tradição traz muitas vantagens. Além da confiança do consumidor, há também o fato de contarmos com uma forte engenharia local e uma rede de distribuidores especializada. O pioneiro Ford F-600 nacional tinha motor V8 de 4,5 litros à gasolina, com 161cv de potência e capacidade de carga de 6,5 toneladas. Seu primeiro desafio foi uma viagem histórica até Caruaru/PE, enfrentando mais de 1.500 quilômetros de estradas, sendo 1.100 quilômetros não pavimentados. O sucesso na empreitada contribuiu para firmar o conceito de resistência, durabilidade e economia que se incorporou à tradição dos caminhões da marca.

**A empresa anunciou recentemente um investimento de R\$ 300 milhões na operação de caminhões no Brasil. Como será aplicada essa verba?**

Os recursos serão aplicados principalmente no desenvolvimento de novos produtos e no crescimento e profissionalização da rede de distribuidores. A cada ano, a Linha Ford é ampliada de forma racional e criativa com modelos para atender diversos tipos de aplicação. A empresa oferece duas linhas distintas, a Série F, com cabine convencional, e a linha Cargo, com cabine

avançada. No total, são 17 modelos, que permitem diversas versões e possibilidades de customização. Temos caminhões com capacidade de carga de 3,5 até 63 toneladas. Toda a linha é produzida na fábrica de São Bernardo do Campo/SP, que tem capacidade de montagem de um veículo a cada três minutos.

**Como foi o comportamento do mercado de caminhões em 2007 e quais são as projeções para 2008?**

O cenário não poderia ser melhor para a indústria de caminhões. Este foi o melhor ano da história e acredito que teremos ainda, no mínimo, dois anos muito bons pela frente, com novos recordes de produção e vendas. O crescimento econômico contínuo, a lenta, porém contínua, queda das taxas de juros, a estabilização da inflação abaixo dos 5% ao ano, as excelentes safras agrícolas, juntamente com as ótimas cotações dos produtos no exterior, enfim, todos estes fatores têm gerado uma necessidade cada vez maior de veículos comerciais para transporte de mercadorias e para um importante papel de suporte às obras de melhoria da infra-estrutura do País. Sem caminhões, nossa economia simplesmente não funciona. Estes fatores positivos coincidindo ao longo dos próximos anos trarão um crescimento de 12% a 14% nas vendas internas de caminhões para 2008. Em 2009, estimamos que o crescimento baixará um pouco, para um número entre 8% e 10% ao ano. Vamos contabilizar em 2007 mais de 37 mil caminhões acima de 3,5 toneladas de Peso Bruto To-

tal (PBT) produzidos para o mercado local e exportação, o que significa um aumento na produção de 22%.

**O que o agronegócio representa para o negócio de caminhões da empresa?**

A Ford tem uma grande tradição no agronegócio. Com nossos produtos da Série F, o F-350 e o F-4000, estamos presentes no negócio do pequeno e médio agricultor, geralmente autônomo, que utiliza seu veículo para transporte de hortifrutigranjeiros. Hoje, nossas vendas nesse segmento representam praticamente 25% de todo o nosso volume. E atuamos

também no agronegócio com os caminhões Cargo, particularmente os 6x2 e 6x4. Temos uma participação expressiva na cultura da cana-de-açúcar e todos os seus desdobramentos.

**Quais são os principais desafios para a indústria de caminhões no Brasil?**

Os principais desafios são o desenvolvimento de um programa de renovação da frota; a especialização contínua da mão-de-obra para a condução dos caminhões, que são cada vez mais sofisticados e que carregam cargas cada vez mais valiosas; o desenvolvimento de produtos que atendam a itens de legislação cada vez mais rigorosos, que agregam custo ao caminhão, distanciando-o ainda mais do autônomo e dos pequenos frotistas; e, finalmente, a indústria deve estar preparada em termos de produtos competitivos, para enfrentar a competição estrangeira na América do Sul. ■

**Teremos, no mínimo, dois anos muito bons pela frente, com novos recordes de produção e vendas para a indústria de caminhões**

**ANÚNCIO**

**ANÚNCIO**