

O BRASIL AGRÍCOLA

JUNHO/2008 - Nº 714 - ANO 64 - R\$ 9,80 - www.agranja.com

agranja



Produtor Legal



Como produzir de acordo com as leis ambientais

AGRISHOW

Show de negócios

AGRICULTURA DE PRECISÃO

Desafios após uma década de Brasil



ANÚNCIO

ANÚNCIO

20 **REPORTAGEM DE CAPA**

**Meio ambiente:
como andar dentro da lei**

29 **AGRISHOW**
O termômetro
indica crescimento

38 **INTEGRAÇÃO LAVOURA-
PECUÁRIA-FLORESTA ▶**
Agregação de renda
ao máximo

44 **JOHN DEERE**
Fábrica inaugurada
e produzindo muito

45 **CÁLCÁRIO**
Nunca vá ao plantio
sem ele



48 **MELANCIA**
Sempre com seu
espaço garantido

51 **FENASOJA**
A 17ª edição
da multifeira

52 **FERTILIZANTES**
Aonde os preços
vão parar?

SEÇÕES

6 **O SEGREDO DE QUEM FAZ**
José Otavio Menten, diretor-executivo da
Associação Nacional da Defesa Vegetal (Andef)

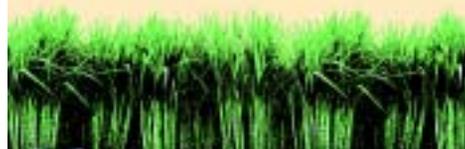
84 **PONTO DE VISTA**
Júlio Kämpf, presidente do Sindicato Nacional das
Empresas de Aviação Agrícola (Sindag)

- | | |
|---------------------------------|---|
| 10 Vitrine | 63 Plantio Direto |
| 12 Primeira Mão | 66 Agribusiness |
| 14 Aqui Está a Solução | 70 Flash |
| 16 Cartas, fax, e-mails | 72 Biodiesel |
| 18 Na Hora H | 74 Novidades do Mercado |
| 58 Agricultura Familiar | 76 Escolha seu Trator e
sua Colheitadeira |
| 60 Eduardo Almeida Reis | |
| 62 Notícias da Argentina | 80 ClassiRural |

CADERNO CANA

53 **COGERAÇÃO**
Um leilão para
aquecer o
mercado

56 **BROCA**
Muito cuidado
com ela



ANÚNCIO

A DEFESA DA LAVO ESTÁ **GARANTIDA**



Ultimamente a menção da palavra “insumos” provoca calafrios no produtor brasileiro. Tudo aumentou de preço na vida – e na lavoura – dele: fertilizantes, diesel, máquinas e assim por diante. Mas para manter a lavoura sadia, felizmente o bolso do produtor tem sido poupado. Uma pesquisa do Instituto de Economia Agrícola (IEA), de São Paulo, apontou que de 123 defensivos, apenas uma dezena aumentou de preço nos últimos anos. O agrônomo **José Otavio Menten**, há dois meses como diretor-executivo da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), a entidade que reúne as principais empresas do país deste segmento, faz uma análise deste cenário e das perspectivas do mercado de defensivos.

Divulgação

OURA

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A Granja — Entre as dificuldades enfrentadas pelo campo, os produtores e suas organizações clásticas escolheram a alta dos insumos como uma das mais relevantes. No caso dos defensivos agrícolas, eles têm razão em reclamar?

José Otavio Menten — É preciso deixar claro que quando se fala em insumos, o comportamento de preços de fertilizantes e defensivos é totalmente diferente. Às vezes as pessoas usam o termo insumo abordando os dois. E a formação de preços e o histórico de fertilizantes e defensivos têm um comportamento totalmente diferente, principalmente agora. Um acompanhamento dos preços de defensivos feitos a partir de 2001 indica que eles têm consistentemente diminuído. Estudos feitos pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA) (*instituição do governo do Estado de São Paulo*) demonstram, por meio de comparações feitas tanto em termos de preços nominais, preços reais, de cestas básicas de defensivos utilizados em algumas culturas, como por meio de relação de troca, e apontam que este decréscimo é claro. Em alguns casos até emblemático. Pegando o caso do feijão: em 2001, a relação de troca era de sete sacas de feijão para adquirir a cesta básica de defensivos para uma safra; em janeiro de 2008, era preciso uma saca e meia apenas. É uma relação de troca extremamente favorável aos agricultores. Também se leva em consideração o aumento do feijão neste período, mas é fato constatado pela pesquisa feita pelo IEA. O único defensivo que tem fugido desta regra geral de redução de preço nominal e de redução na participação relativa do custo de produção é o glifosato, que, de fato, aumentou. Mas às vezes o produtor ou algumas pessoas que não estão muito ligadas acabam pegando o glifosato como a regra de defensi-

vos. E é exatamente a exceção. Esta análise feita pelo IEA leva em consideração 123 defensivos. Destes, 113 diminuíram de preço. Apenas dez aumentaram.

A Granja — E por que houve esta redução?

Menten — Existem diversos fatores que interferem nos preços dos defensivos agrícolas, sendo os mais importantes a taxa de câmbio, que vem sendo favorável à importação de produtos técnicos (matéria-prima para a fabricação de produtos formulados colocados à disposição dos agricultores), e a concorrência e lei da oferta e procura, já que existem diversas alternativas de defensivos agrícolas para manejo das pragas das principais culturas no Brasil.

A Granja — O glifosato aumentou por causa das altas recordes. Fora isso, os recordes do petróleo têm provocado que outros reflexos nos preços dos defensivos?

Menten — Esta é a nossa preocupação. É lógico que ao aumentar o petróleo, vai aumentar o custo da energia. E o petróleo acaba entrando no processo de praticamente todos os produtos fitossanitários que usam energia em seu processo de produção. Não temos claro ainda qual vai ser o impacto a partir de agora na próxima safra do aumento da energia e de outros eventuais problemas, como inflação, alteração na taxa de câmbio. Mas, atualmente, mesmo com o aumento sentido até janeiro de 2008, continuou a tendência de redução de preços dos defensivos.

A Granja — Outra reclamação dos produtores é que o mercado de defensivos é muito concentrado, são poucas as empresas, o que inibe a concorrência. Tem procedência esta reclamação?

Menten — São dois aspectos. Existem 70 empresas fabricantes de defensivos no Brasil. Este é um fato. O número é grande, assim como o número de produtos registrados. São quase 1.200 produtos registrados. O número de produtos à disposição dos produtores é superior a 600, pois há produtos registrados que não são co-

mercializados. Então, o agricultor tem ampla gama de produtos para escolher. É lógico que por ser um setor de alta tecnologia, existe uma concentração, não só no Brasil, mas no mundo inteiro. Ou seja, as grandes empresas têm uma participação maior neste mercado – que a gente não consegue quantificar muito bem. Mas o número de empresas é muito grande. E algumas, por terem mais produtos, têm maior liderança, com uma fatia maior de mercado. Mas, quanto à livre competição e às opções de escolha do agricultor e para a maior parte das culturas, há à disposição dezenas de opções para cada problema.

A Granja — O produtor também anseia pela liberação das importações de defensivos, sobretudo da Argentina. Inclusive é comum se fazer uma comparação de preços do mesmo defensivo vendido no Brasil e na Argentina. Qual é a sua opinião e a do segmento empresarial sobre isso?

Menten — Pode ter existido (*diferença*) no passado, se compararmos preços na Argentina e no Brasil, que era mais por problemas de taxas de câmbio, etc. Atualmente não há muita diferença. Não existe esta diferença. Os preços são praticamente iguais. O que não podemos confundir é a comparação de produtos ilegais, que tem entrado mais via Paraguai. Hoje estimamos um mercado de produtos ilegais de US\$ 350 milhões a US\$ 500 milhões por ano. É um montante altíssimo. Representa cerca de 8% a 10% do mercado. Esta é uma questão que o Sindicato Nacional da Indústria para Defesa Vegetal (Sindag) tem trabalhado com apoio de Polícia Federal, Ibama, etc. Os riscos para quem usa estes produtos é altíssimo. Um, porque é crime; outro, porque são produtos que não têm a mínima qualidade. Há risco de ser tóxico ao homem, há os resíduos no meio ambiente e o não-cumprimento das suas funções agrônômicas. O problema em trazer o produto registrado na Argentina é que a legislação brasileira exige que os produtos utilizados aqui no Brasil sejam de acordo com as nossas regras e normas. E as normas de regulamentação aqui são extremamente exigentes. A

Para lançar um novo defensivo, o investimento é de cerca de US\$ 250 milhões a US\$ 300 milhões, e o processo de desenvolvimento do produto novo leva aproximadamente 12 anos

Andef defende fortemente o rigor nas regras de registro. Ou seja, nós queremos que os produtos usados no Brasil sigam toda a legislação local de uma análise não só da eficiência agrônômica, etc., mas também as regras estabelecidas pelo Ibama, no que se refere à periculosidade ambiental – o mínimo de impacto ambiental – e a análise feita na Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa) em relação aos aspectos toxicológicos, ou seja, que sejam seguros tanto para o aplicador como para quem vá se alimentar dos produtos provenientes de lavouras tratadas com estes defensivos. E os produtos registrados da Argentina não necessariamente passam por um processo tão rigoroso como o nosso.

A Granja — As empresas argumentam que é bastante burocrático e o custo é alto para registrar um novo defensivo. Isso é verdade? É muito custoso o registro de novos produtos?

Menten — É realmente custoso. É um custo compatível com as necessidades de segurança que a sociedade exige. Nós não reclamamos do rigor da análise, mas da morosidade do processo. As empresas que têm compromisso com a qualidade dos produtos estão satisfeitas com o rigor do processo, mas insatisfeitas com a demora. Há produtos novos, de alta tecnologia, que fazem com que os produtos agrícolas produzidos no Brasil não tenham nenhum problema para entrar nos mercados importadores (que fazem uma análise de resíduo). E nós precisamos muito destes produtos. São os ingredientes ativos novos, os mesmos

que já estão registrados nos países da União Européia, no Japão, nos EUA, no Canadá, mas que, às vezes, demoram três, quatro anos depois que a empresa os submeteu aos estudos de órgãos registrantes, uma morosidade muito grande para a liberação destas novas moléculas. E isso traz problemas sérios para a nossa agricultura. Um exemplo típico é a maçã em Santa Catarina. Os produtores de maçã têm consistentemente reclamado da falta de produtos novos já utilizados na Europa, que, por não estarem registrados aqui, ainda provocam problemas na exportação da fruta.

A Granja — Como está o momento da indústria brasileira de defensivos?

Menten — As empresas estão investindo cada vez mais na disponibilização de defensivos com melhores características para os nossos agricultores. Para lançar um novo defensivo no mercado, existe um investimento de cerca de US\$ 250 milhões a US\$ 300 milhões. E hoje o rigor é tão grande neste processo de desenvolvimento de um defensivo novo que são necessários aproximadamente 12 anos desde a síntese da molécula até seu registro e fornecimento ao agricultor. E de cada 200 mil moléculas sintetizadas apenas uma chega ao mercado. Isso demonstra o grande investimento do setor. De todos os setores da economia em termos mundiais, o de defensivos agrícolas é um dos que mais investem em pesquisa e desenvolvimento. Cerca de 12% do valor de venda é investido em pesquisa e desenvolvimento. É um dos que mais investem. Isso significa a boa qualidade destes novos produtos. E se pegar produtos registrados há 40 anos e comparar aos registrados mais recentemente, está havendo uma redução da dose de quase 90%. Pegando um valor estimado de um produto registrado na década de 1960, era preciso dois quilos do ingrediente ativo por hectare; hoje é necessário 200 gramas. Uma redução drástica mostrando que estes investimentos estão dando resultados palpáveis. A toxicidade dos produtos estudados em animais de laboratório foi reduzida em 160 vezes. São produtos com perfil melhor, tanto toxicológico como ambiental e agrônômico.

A Granja — A recente crise do campo e o conseqüente endividamento do produtor provocaram reflexos na indústria de defensivos? Qual é o índice de inadimplência dos produtores junto às indústrias?

Menten — Os grandes problemas foram na safra 2004/2005 e 2005/2006. Neste período houve uma dívida estimada do setor agrícola com o defensivo em R\$ 2,5 bilhões a R\$ 3 bilhões. A expectativa do setor era de que o Financiamento de Recebíveis do Agronegócio (FRA), este instrumento levantado pelo Governo, fosse uma grande solução. Infelizmente, o FRA não decolou. Isso acabou permitindo que estas dívidas ainda se perpetuem. A maior parte dos produtores rurais é formada por bons pagadores. Eles não pagaram a indústria – e a indústria sabe disso – porque tiveram frustração na safra. Se houvesse o FRA eles pegariam este recurso e saldariam as suas dívidas. Como se falou no FRA, o agricultor acreditou que sairia, isso acabou até mesmo prejudicando um pouco a negociação das empresas com os agricultores, que já poderiam ter saldado as dívidas. Não temos uma avaliação hoje próxima da realidade em quanto continua esta dívida. Porque mesmo com esta possibilidade do FRA, alguns agricultores conseguiram acertar suas dívidas. Estimamos que uns 30% daquela dívida foi acertada. Então, ainda existe uma dívida estimada talvez em R\$ 1,5 bilhão entre o setor agrícola e as empresas, já que os principais financiadores de defensivos agrícolas são os próprios fabricantes. Mas devido à recuperação da agricultura e à confiança que os fabricantes têm no setor isso não vai impedir ou dificultar o fornecimento destes defensivos agrícolas para estes produtores. ■

Ainda existe uma dívida estimada em R\$ 1,5 bilhão entre o setor agrícola e as empresas, já que os principais financiadores para os produtores são os próprios fabricantes

ANÚNCIO



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann



MATRIZ

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

SUCURSAL SÃO PAULO

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

DIREÇÃO EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

Editor

Leandro Mariani Mittmann

Reportagem

Denise Saueressig

Editoração

Gustavo Meneghetti e Jair Marmet

Produção da capa

Gustavo Meneghetti

Revisão

Jorge Sant'Ana

Estagiários

Bruno Pacheco e Bernardo Taborda Pacheco

ASSINATURAS

Gerente de Operações

Amália Severino Bueno

Gerente de RH

Fabrizio 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

AGRICULTURA E MEIO AMBIENTE, CASAMENTO SEM FIM

Jamais se falará em agricultura daqui para frente – seja a brasileira, a americana, a chinesa ou qualquer outra – sem contextualizá-la ao meio ambiente. Termos recentes como “sustentabilidade ambiental” ganharam lugar em definitivo no dicionário da atividade, ao lado de “fertilização de solo”, “defensivos agrícolas”, “cotações”, etc. Portanto, enquanto ocupa espaços na agenda de todos os envolvidos – sobretudo a do produtor –, a chamada agricultura sustentável também não deixa a nossa pauta. Nesta edição, a reportagem de capa faz uma análise (e dá dicas) sobre como produzir sem encerrar com a legislação ambiental. Mas também não nos furtamos a contestar algumas leis. Afinal, o Código Florestal, por exemplo, já é quarentão. Muita coisa mudou na agricultura desde sua instituição, em 1965. Uma abordagem oportuna, afinal 5 de junho é o Dia Mundial do Meio Ambiente.

O que definitivamente mudou para melhor foi o cenário agrícola brasileiro. O “termômetro” Agrishow, megafeira de máquinas agrícolas realizada em Ribeirão Preto/SP, deixa claro que a recupe-

ração do agronegócio brasileiro segue em quinta marcha. Fomos lá conferir *in loco* o evento que movimentou R\$ 800 milhões.

Mas o que pode mesmo movimentar as receitas do produtor são duas tecnologias de agregação de renda e/ou redução de custos no campo: a agricultura de precisão, que completa uma década de Brasil, e a integração lavoura-pecuária-florestamento. Sim, é possível conciliar (e lucrar) lavoura, boi e árvores para comercialização no mesmo espaço. Os dois assuntos ganharam o destaque que merecem nesta edição.

Assim como são destacados outros assuntos relevantes, a aplicação do calçário, o cultivo da melancia, a cogeração de energia elétrica a partir do bagaço da cana.

Mas há um “destaque” cuja definição cabe a você. Nesta edição está encartado o cupom de voto para a escolha dos principais nomes do agronegócio brasileiro. É a 23ª edição do **Prêmio Destaques 2008 – A Granja do Ano**, o mais tradicional e importante prêmio do segmento agrícola.

Boa leitura! E bom voto!



ANÚNCIO

PRIMEIRA MÃO

Ponto para os biocombustíveis

A Comissão Europeia anunciou o que as lideranças agrícolas brasileiras vêm dizendo desde o início da polêmica sobre a chamada “crise dos alimentos”: os biocombustíveis não são causa da inflação das *commodities*. O órgão executivo da União Europeia isentou de culpa os combustíveis e responsabilizou um conjunto de fatores para a alta nas cotações, como o aumento da demanda global, a alta dos preços da energia e a queda do dólar, além de um ciclo de colheitas fracas e a volatilidade dos mercados financeiros, que colaboram para a alta dos preços dos alimentos, em especial dos cereais.



Parceiro de peso

Brasil e Alemanha assinaram em maio Brasil um acordo para a cooperação no setor energético com foco em energias renováveis e eficiência energética. O acordo prevê a criação de um grupo de trabalho sobre biocombustíveis. A assinatura se deu em Brasília pela chanceler alemã Ângela Merkel (foto) e pelo presidente Lula. Em meio às acusações globais de que os biocombustíveis causam fome no mundo, Ângela Merkel anunciou que a Alemanha não pretende rever seus percentuais de adição de álcool à gasolina. “A Alemanha não vai mudar de posição. Vai manter a estratégia europeia até 2020. Temos determinadas metas.”

Governo bate de um lado...

O aumento de 15% ao diesel nas refinarias autorizado pelo Governo provocou, ao natural, reajuste no preço do frete do transporte dos insumos. As transportadoras anunciaram reajuste de até 8%. Uma péssima notícia, visto que os preços internacionais dos insumos sofreram altas históricas nos últimos meses.

... e assopra de outro

Enquanto isso, o mesmo Governo anunciou redução a zero da alíquota de importação de duas matérias-primas usadas na fabricação de fertilizantes. O Ministério da Agricultura encaminhará à Câmara de Comércio Exterior (Camex) o pedido de redução temporária da Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC) de 4% sobre o ácido fosfórico e de 10% sobre o fosfato bicálcico. Quarto maior consumidor mundial de fertilizantes, o Brasil pode sofrer um desabastecimento de matérias-primas usadas por misturadoras de adubo que atuam no mercado interno.



Uma abóbora patriota

Há dois meses das Olimpíadas, época em que aflora o patriotismo do brasileiro (que se enfeita de verde e amarelo), a Isla inicia a comercialização de sementes da abóbora brasileira, uma cultivar desenvolvida pela Embrapa Hortaliças, cuja principal característica é a divisão da casca em duas cores: verde e amarela. A divisão é uniforme em todos os frutos: a metade superior (pescoço) é amarela e a inferior (bojo) é verde.

“Agora, nem se sonha abrir uma área com um custo destes, especialmente hoje que a cotação da arroba do boi está em níveis recordes.”

Glauber Silveira, presidente da Associação dos Produtores de Soja do MT (Aprosoja), sobre a inviabilidade de áreas de pastagens degradadas serem transformadas em lavouras em razão da alta absurda dos fertilizantes. Segundo o Índice de Preços por Atacado, da Fundação Getúlio Vargas, em reais o preço dos adubos subiu 73% em 12 meses (até abril) e 40% apenas em 2008.





O país da cana

A cana ultrapassou em 2007 pela primeira vez a energia de hidrelétricas e se tornou a segunda principal matriz energética do Brasil. A participação de petróleo e derivados na produção de energia passou de 37,8%, em 2006, para 36,7% em 2007, enquanto a cana passou de 14,5% para 16% no mesmo período, e o índice de energia hidráulica e eletricidade caiu de 14,8% para 14,7%. O principal responsável pelo avanço do uso da cana foi o etanol, que teve uma demanda total em 2007 de 20,1 bilhões de litros.

Descaso

A CTNBio está há oito meses sem votar novos processos de liberações comerciais de organismos geneticamente modificados. O Ministério da Ciência e Tecnologia ainda não pagou os pareceres encomendados a 35 consultores externos designados para avaliar 43 processos em tramitação na comissão. Os relatórios orientarão o voto dos integrantes do colegiado em vários processos, como a aprovação comercial de dez variedades de sementes de milho, algodão, soja e arroz transgênicos.

Santa bactéria

A Embrapa Agrobiologia desenvolveu um inoculante à base de bactérias fixadoras de nitrogênio que aplicado na cana-de-açúcar promove o crescimento da planta sem o uso de fertilizante nitrogenado. O produto pode significar redução de custos, já que deixam de ser aplicados ao menos 30 quilos de nitrogênio por hectare/ano na cana-planta. A utilização do inoculante é simples e de baixo custo. Os colmos, com três gemas, são mergulhados na mistura de água e inoculante por um período de uma hora e a seguir são plantados. Cada dose do produto deverá custar de R\$ 15 a R\$ 25.

2 bilhões

de reais é o volume de recursos extras gastos por 160 mil produtores brasileiros de algodão até o ano passado por causa do atraso na liberação de variedades transgênicas, estima a Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa). A tecnologia foi aprovada nos EUA em 1996, processo que só ocorreu no Brasil em 2005 com início de produção em 2007.



Isto que é negócio bom...

Deu no Financial Times, principal jornal americano de economia: as ações das empresas multinacionais que produzem as principais matérias-primas dos adubos (fósforo e potássio) dispararam. A maior delas, a Potash Corporation of Saskatchewan e a K+S viram suas ações triplicarem. E o valor de mercado da Uralkali subiu quase seis vezes. Já o valor da ação da PotashzCorp. vale 20 vezes o seu lucro por ação previsto para este ano.



Será este ano do trigo?

Com cotação em alta, previsão de clima favorável e medidas do Governo positivas aos produtores de trigo, a expectativa é de crescimento de área e colheita na safra 2008. O Paraná, responsável por 56% da safra nacional, espera colher 35% em comparação a 2007. Já o Rio Grande do Sul, segundo produtor, vai aumentar a área de plantio entre 10% e 20%. A cotação está acima de R\$ 30 a saca. O cenário positivo só é prejudicado pela elevação no preço dos insumos. A tonelada do adubo, por exemplo, saltou de R\$ 650 para R\$ 1.300 em um ano.



O BRASIL DAS FLORES

Qual é o perfil do setor de flores no Brasil e quais são as mais vendidas? Desde já, obrigada.

Elisa Picoli

Ribeirão Preto/SP

R- Prezada Elisa, o setor de floricultura é representado por sete mil produtores e movimentou, no ano passado, R\$ 2,4 bilhões. Existem 250 tipos diferentes de flores no Brasil que são comercializadas em 25 mil pontos de venda, como floriculturas, quiosques, supermercados, feiras livres e garden centers (locais específicos para a venda de flores e plantas). Entre as preferidas pelos consumidores estão as rosas, os lírios, as tulipas, as gérberas e as tropicais. Quando acompanhadas por vasos, os destaques são a violeta, a begônia e a kalanchoe (flor da fortuna). O país produz e comercializa tanto as espécies temperadas quanto as tropicais, o que contribui para a venda de flores tradicionais e exóticas. O carro-chefe da produção nacional são as ornamentais. Os maiores produtores de flores são os Estados de São Paulo, Minas Gerais, Ceará e Rio Grande do Sul. São Paulo é res-

ponsável por 70% do volume total. Em relação ao consumo, 85% da demanda está no Sudeste. O presidente da Câmara Setorial de Flores e Plantas Ornamentais, Renato Opitz, explica que nos últimos cinco anos, as flores que mais se desenvolveram no País foram as orquídeas, as bromélias e as tropicais. As datas comemorativas que mais contribuem para o aumento de renda do produtor brasileiro são o Dia das Mães, dos Namorados, Finados, Internacional da Mulher e o Natal. As exportações de flores e plantas ornamentais brasileiras conquistaram um novo recorde em 2007. As vendas atingiram a marca de US\$ 35,28 milhões, resultado 9,18% superior ao de 2006. Os maiores importadores foram Holanda, seguida dos Estados Unidos, Itália, Japão, Bélgica, Espanha e Canadá, além de outros 18 países de destino.



Fábio Marini/Isia

ZONEAMENTO AGRÍCOLA

Olá. Sou estudante e gostaria da ajuda de vocês para saber para que serve o zoneamento agrícola de risco climático. Obrigado.

Rafael Souza dos Santos

Querência/MT

R- Rafael, o zoneamento agrícola de risco climático é um instrumento de política agrícola e gestão de riscos na agricultura, que está sob a responsabilidade do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Iniciado na safra de 1996, esse zoneamento vem sendo gradativamente ampliado e utilizado em larga escala no país, consolidando-se como ferramenta técnico-científica de auxílio à gestão de riscos climáticos na agricultura.

Com isso, identifica-se para cada município, a melhor época de plantio das culturas nos diferentes tipos de solo e ciclos dos cultivares. Por ser um pacote tecnológico de gestão de riscos climáticos, as portarias que divulgam zoneamento agrícola de risco climático também indicam anualmente as cultivares adaptadas às diversas regiões e que possuem disponibilidade de sementes certificadas, de acordo com informações encaminhadas pelos produtores de sementes (obtentores ou mantenedores) à Coordenação-Geral de Zoneamento Agropecuário. As informações do zoneamento agrícola de risco climático são divulgadas na forma de portarias publicadas no Diário Oficial da União e no site www.agricultura.gov.br.



Denise Saueressig

EXPORTAÇÃO DE MEL



Sebrae

Estou fazendo um trabalho sobre a cadeia apícola e gostaria de saber se o Brasil tem resultados significativos com as exportações de mel. Quais são os números desse mercado e quem é o maior importador? Grato pela atenção.

Fausto Chaves Neto
Campina Verde/MG

R- Neste ano, os preços internacionais estão em alta, assim como o volume das vendas realizadas pelo Brasil. No primeiro trimestre, a receita das exportações alcançou US\$ 6,24 milhões, um crescimento de mais de 361%. Foram comercializadas 3,26 mil toneladas, um aumento de mais de 303% na comparação com o mesmo período do ano passado. O valor médio pago pelo mel exportado, de US\$ 2,11 pelo quilo, é o mais alto dos últimos três anos. Apesar da suspensão do embargo do mel brasileiro para o mercado europeu, ocorrida em março, o País ainda não realizou nenhuma venda para a Europa. “Isso se deve ao fato de, até o momento, ainda não

haver nenhum entreposto habilitado pelo Ministério da Agricultura para exportar mel para o mercado europeu”, explica o coordenador nacional dos projetos de apicultura do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Reginaldo Resende. A União Européia suspendeu as compras do Brasil alegando que o país não tinha equivalência com o bloco no que se refere às diretivas para controle de resíduos e contaminantes. Por conta disso, o principal destino das exportações do mel brasileiro está nos Estados Unidos, que importou US\$ 1,78 milhão de mel no mês de março. O resultado é equivalente a mais de 85% do valor total comercializado com o mercado externo naquele mês. Os melhores preços pagos pelo mel brasileiro são os da Austrália (US\$ 2,30/kg) e do Japão (US\$ 2,40/kg). No entanto, a participação desses países na formação da nossa receita de exportação de mel ainda é muito incipiente: 2,2% e

0,7%, respectivamente. O Estado de São Paulo liderou as exportações de mel em março (US\$ 619,3 mil), respondendo sozinho por 29,6% das exportações do País. O segundo colocado foi o Paraná (US\$ 407 mil), seguido pelo Rio Grande do Sul (US\$ 317,3 mil), Piauí (US\$ 277,6 mil) e Ceará (US\$ 254,7 mil). Entre os principais desafios do segmento, estão a forte dependência do mercado americano, a exigência do Ministério da Agricultura do registro das casas de mel e as dificuldades para implantar, em curto prazo, as Boas Práticas e o Sistema HACCP/APPCC (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle). As perspectivas positivas têm origem na possibilidade de um aumento na produção do mel e da produtividade brasileira neste ano. Esse fato, associado a uma possível estagnação ou queda na safra argentina, poderá sustentar a tendência de alta de preços observada nos primeiros meses deste ano. Em 2007, o valor das exportações brasileiras de mel alcançou US\$ 21,2 milhões.

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 08:30 às 19:30
Sábado, das 9h às 14h

INTERNET www.agranja.com

Para edições atrasadas, edições anteriores, mudança de endereço, troca de forma de pagamento, ligue para os mesmos números acima.

NEWSLETTER

Cadastre-se e receba toda a semana: 0800.541.0526
ou no site: www.agranja.com

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail:
mail@agranja.com

Fax:
(51) 3233-1822

Cartas:
Av. Getúlio Vargas, 1.526
Porto Alegre/RS
CEP 90150-004

As cartas devem conter assinatura, RG e telefone do autor. Por motivo de espaço ou clareza, as cartas poderão ser publicadas de forma resumida. Só poderão ser publicadas na edição seguinte as cartas que chegarem até o dia 18.

PRESENTEIE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis
0800.5410526

Grande Porto Alegre (51) 3232-2288
amedia@agranja.com
ou www.agranja.com

PARA ANUNCIAR LIGUE

(11) 3331-0488
mailsp@agranja.com
(51) 3233-1822
mail@agranja.com

O GRÃO DA INCERTEZA

Cumprimentamos a revista **A Granja** pela reportagem “O grão da incerteza” da jornalista Denise Saue-ressig, da edição n. 712, de abril de 2008. Considerando que poucas regiões do mundo têm clima e solo propícios para realizar dois cultivos por ano, como no Sul do Brasil, é de fundamental importância a difusão de informações sobre as alternativas técnica e econômica viáveis de cultivo de inverno, como trigo, aveia, cevada, forrageiras anuais de inverno e outras. O aumento da área cultivada no inverno agrega renda à propriedade e ativa todo o agregado econômico dos municípios. Esse fato torna-se mais importante, ainda, quando o mundo está preocupado com os baixos estoques de alimentos e, em consequência, com seus altos preços. Parabéns.

Prof. Dr. Elmar Luiz Floss

Professor titular e pesquisador da Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da UPF, de Passo Fundo/RS

DE PRIMAVERA DO LESTE PARA O MUNDO

A matéria na revista **A Granja** sobre o feijão-caupi (“O Mundo quer, Primavera do Leste produz”, edição 713) está repercutindo no Brasil inteiro. Estão nos telefonando do Rio Grande do Sul, Pará, Mato Grosso e de outros lugares para parabenizar a revista e o produtor Moacir Tomazetti por tal

realização. Também estamos vindo por meio desta agradecer-lhe pela visão de publicar tal iniciativa do proprietário da Sementes Horizonte (futura Sementes Tomazetti).

Gilvan B. Santos, Sementes Horizonte/Tomazetti

Primavera do Leste/MT

A RAINHA DAS COMMODITIES

Prezado editor d'**A Granja**, como de costume, o conteúdo das matérias veiculadas por esta revista é altamente informativo e instrutivo, de grande proveito aos seus leitores. Entretanto, a edição 713, de maio de 2008, excedeu em muito a minha expectativa quanto à diversidade de matérias, conteúdo e profundidade de abordagens. Todo o conjunto é muito bom, mas destaco, particularmente, a reportagem de capa “Soja, a rainha das *commodities*” e a matéria “Plantio Direto na Itália, muito a evoluir”. Vale a pena guardá-las como material de consulta.

Mário José Baptista

Porto Alegre/RS

O REI DA CRÔNICA

Gostaria de fazer aqui uma manifestação de duplo parabéns: ao senhor Eduardo Almeida Reis, pelos 30 anos de colonismo na revista **A Granja** e a esta por abrigar em suas páginas tão inteligente escritor. Há pelo menos 15 anos acompanho suas crônicas. Sou o que se pode chamar de leitor fiel. Poderia aqui desfilhar uma seqüência de crônicas dele que me marcaram. Mas certamente deixaria de fora outras tantas de que gostei tanto. Portanto, parabéns para **A Granja** e ao Rei da Crônica, tão bem definido por esta publicação.

Ambrósio Alcântara

Engenheiro Beltrão/PR

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

ANÚNCIO

SEGURO AGRÍCOLA, ATÉ QUANDO SERÁ NOTÍCIA?

Revista **A Granja**, edição número 32, maio de 1948. Revista **A Granja**, edição 713, maio de 2008. Exatos 60 anos separam as duas publicações, mas um assunto, infelizmente, não deixou a ordem do dia: o seguro agrícola. Desde então e até hoje um tema polêmico, que ainda provoca discussões, reclamações, reivindicações – e indignações. O artigo “O Seguro Agrícola, como torná-lo possível no Brasil”, publicado ao final da década de 1940, perguntava: “Muito tem se falado e escrito, no Brasil, sobre Seguro Agrícola. Os que tem tratado do magno assunto estão divididos em dois grupos: um que reputa a sua instituição impossível ou quase, por que, de tal forma, cercam as possibilidades de sua criação de casos e de problemas que as dificuldades tornam o seu evento um complexo de solução inatingível; e o outro que, ao contrário do primeiro, tudo vê tão

côr de rosa e tão fácil que, dir-se-ia, o problema não passa de uma faca e de um queijo que se têm na mão e que, para serem ingeridos, basta apenas um gesto...”.

Sessenta anos depois, na recente edição d’**A Granja**, o artigo de Luis Carlos Guedes Pinto, vice-presidente de Agronegócios do Banco do Brasil, questiona: “Enquanto nos principais países agropecuários o seguro está incorporado à gestão dos negócios, no Brasil seu uso ainda é incipiente. Aqui, ao longo do tempo, a aplicação de seguro rural sempre foi pontual e restrita. Um novo impulso veio em 2003, com a Lei 10.823, que trata da subvenção ao preço do seguro rural, mas o volume contratado ainda é pequeno frente ao que o país produz”.

Ou seja, pouca coisa mudou em seis décadas. Apesar do mundo ter passado por revoluções como nunca se

vira em sua História, assim como a agricultura mundial submeteu-se a mudanças drásticas (incluindo-se a Revolução Verde), o seguro agrícola, que deveria estar institucionalizado na vida do produtor assim como instrumentos técnicos e comerciais como plantio direto e venda futura, ainda suscita discussões primárias. E sabe-se muito bem, um seguro agrícola eficiente e amplo poria fim a muitas das crises do campo. Afinal, a partir do momento em que o produtor tiver garantias de safra e de preço, jamais se endividará. Por consequência, as atuais tratativas para a negociação de quase R\$ 90 bilhões em dívidas agrícolas nunca aconteceriam. Bom para o produtor, bom para o país.

Será que na edição número 1.433 d’**A Granja**, de maio de 2068, portanto daqui a 60 anos, o seguro agrícola ainda estará em pauta? ■



A Granja, edição de maio/2008

A Granja, edição de maio/1948

ANÚNCIO

CONSCIENTE

Harmonizar a produção rural com as exigências ambientais muitas vezes é uma tarefa complexa em um país grande como o Brasil. Entre os produtores, a crítica é clara e tem como alvo a legislação em vigor. O conflito existe, mas as causas do meio ambiente são urgentes e ditam que é preciso trabalhar preservando os recursos naturais

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

A questão é ambiental e econômica. Se não houver a conservação dos recursos naturais, a produção rural também será prejudicada. O agravamento dos problemas ambientais e as ameaças do aquecimento global mostram que é impensável gerar riquezas sem preservação. No Brasil, onde a natureza e a produção são igualmente exuberantes, há sérios desafios nessa área. O potencial da agricultura e da pecuária expande as fronteiras agrícolas e alarma ambientalistas. E não é tarefa fácil promover o desenvolvimento e garantir a preservação. Entre os produtores, a opinião é quase sempre contrária a muitos pontos da legislação em vigor no país. O conflito existe, as discussões vão continuar, mas o certo é que ao agricultor cabe trabalhar pela sustentabilidade.

Muitas das polêmicas nesse tema surgem da pouca informação, acredita o engenheiro florestal Laerte Scanavaca Junior, pesquisador da Embrapa Meio Ambiente. “Ainda falta visão para muitos produtores, que acham que vão simplesmente perder determinada área da sua propriedade se essa mesma for conservada. É preciso entender que uma área de floresta vai colaborar para melhorar todo o sistema produtivo, inclusive ajudando a deter pragas e doenças”, argumenta.

Especialista em Direito Ambiental, o advogado Ricardo Alfonsin também acha que o maior impasse reside na escassa informação. Na opinião dele, muitos produtores ainda não têm noção de gestão

ambiental. “A transformação para um novo modelo ocorre rapidamente no mundo, e falta o entendimento, básico até, ao setor rural. Saímos da produção a qualquer custo e entramos na produtividade monitorada da ecoeficiência, sem que houvesse tempo de adaptação dos sistemas produtivos a esta nova situação. É necessário haver um processo informativo-educativo num primeiro momento, não pode ser na base do comando-controlê”, analisa.

O produtor rural convive com uma grande insegurança jurídica, na opinião do deputado federal Homero Pereira (PR/MT). “Houve alterações em muitas regras relacionadas ao meio ambiente e agora precisamos de bom senso de todas as partes para resolvermos os problemas que surgiram ao longo dos anos”, salienta. Nas

TE E LEGAL

últimas décadas, cita o parlamentar, os agricultores brasileiros ajudaram a preservar pelo menos 48 milhões de hectares com os ganhos de produtividade. “Na safra de 1976/1977, para cultivar soja, milho, arroz, feijão e algodão, foram usados 31 milhões de hectares e a produção alcançada foi de 46 milhões de toneladas. Já na safra 2006/2007, foram cultivados 41 milhões de hectares e colhidas 132 milhões de toneladas”, enumera.

Lei rígida e questionada — A lei ambiental brasileira é considerada por muitos como uma das mais rígidas do mundo. Em todo o país, mais de 80% das propriedades rurais têm algum tipo de passivo ambiental quando confrontadas com a lei. “Nossa legislação segue os padrões mundiais. Concordo que ela é rígida, mas também acho que está correta e completa”, observa Laerte Junior, da Embrapa. Para os produtores rurais, um dos pontos mais questionados está relacionado às Áreas de Preservação Permanente (APPs) e à Reserva Legal (RL). No Código Florestal Brasileiro, instituído em 1965, está determinado que toda propriedade rural deve ter, no mínimo, 20% de sua área coberta por florestas

ou outras formas de vegetação nativa. Em áreas localizadas na Amazônia Legal, esse índice sobe para 80%. E para propriedades em área de cerrado dentro da Amazônia, a vegetação nativa tem que ser de 35%.

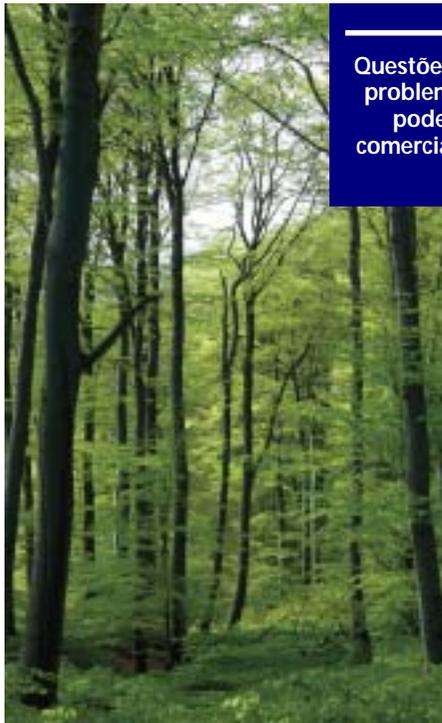
“As APPs são áreas destinadas à proteção dos recursos hídricos ou áreas com restrições topográficas ou edáficas. Aceitamos protegê-las, mas preconizamos para elas práticas de manejo sustentável. Já as RLs são áreas destinadas à recomposição dos biomas autóctones (*nativo*). Penso que seria mais adequado o planejamento das fazendas, segundo as classes de capacidade de uso, do que a utilização do conceito de reserva legal”, aponta o diretor do Departamento de Meio Ambiente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), José Sampaio Góes. Para ele, a legislação ambiental precisa acolher os princípios agrônômicos de produção sustentáveis. “Nos países desenvolvidos, o ministério é da Agricultura, Pesca e Meio Ambiente. Aqui, esse trabalho está fragmentado”, completa.

Com uma opinião contundente, o presidente da Comissão Nacional de Meio Ambiente da Confederação da Agricul-

tura e Pecuária do Brasil (CNA), Assuero Doca Veronez, classifica o Código Florestal como inaplicável. “O texto ficou obsoleto, foi feito para um outro Brasil, que ainda nem tinha o seu interior desenvolvido. Desde a década de 60, centenas de cidades surgiram e hoje vivem do agronegócio”, relata.

A legislação deveria ser adaptada aos diferentes biomas que existem no país, na avaliação do dirigente. “Os limites descritos no Código Florestal foram estabelecidos com critérios aleatórios, mas hoje podemos promover adaptações de acordo com a região. Temos instrumentos e conhecimentos para isso”, sugere. O dirigente da CNA também acha que o produtor deve ser reconhecido por suas contribuições ambientais por meio de compensações financeiras. “O desenvolvimento da agricultura é uma conquista importantíssima para o país e deve ser preservada. A população vai aumentar em três bilhões de pessoas até 2050 e o Brasil pode ajudar a alimentar o mundo”, afirma. Veronez constata que o Brasil acaba se colocando em uma posição fragilizada enquanto mantém seus conflitos entre produção e meio ambiente. “O in-





Questões relacionadas a problemas ambientais podem fragilizar comercialmente o Brasil

Divulgação

sucesso na condução do tema pode significar, inclusive, a imposição de novas barreiras comerciais”, constata.

Setor defende mudanças — Os parlamentares ligados ao agronegócio pretendem promover alterações no Código Florestal. O senador Flexa Ribeiro (PMDB/PA) é autor de um projeto de lei (PL) que defende a recomposição de áreas degradadas na Amazônia com espécies de valor econômico, como as palmáceas, que podem representar uma alternativa sustentável com a produção do biodiesel.

Na Câmara dos Deputados, o PL passou por alterações que, no entanto, não são ratificadas pelo senador. Entre as novas proposições, está a compensação de reserva legal fora da bacia hidrográfica de origem. O deputado Homero Pereira foi relator do PL 6.424/2005 na Comissão de Agricultura da Câmara e lembra que nem sempre os produtores têm condições financeiras para resolver o passivo ambiental na sua propriedade. Na opinião do parlamentar, há dificuldade de se aplicar as atuais regras para a regularização da área de RL em algumas regiões. “Nos Estados onde o processo de ocupação do solo se deu muito antes de existirem normas sobre APPs e RL, a situação da preservação ambiental é precária. Nesses casos somos favoráveis ao cômputo das áreas com vegetação nativa nas APPs no cálculo da RL, desde que não implique conversão de novas áreas para

o uso alternativo do solo e sejam observados alguns critérios”, descreve.

Além de não concordar com a redação do Código Florestal, Veronez, da CNA, diz que os mecanismos de cumprimento da lei têm custos elevados e são de difícil execução. “Em áreas produtivas consolidadas, uma reserva legal de 20% pode significar um mosaico de pequenos bosques com função ambiental duvidosa e com impacto econômico e social significativo”, esclarece. Com relação às APPs, o dirigente lembra que, em Estados como Minas Gerais, 25% do café está nessas áreas, assim como boa parte do cultivo de arroz e maçã no Sul do país. O dirigente assegura que a consciência ambiental do trabalhador rural evoluiu muito nas últimas décadas. “Não há um cidadão que não tenha sido atingido por essa questão. E além da imposição da lei e do mercado, o produtor trabalha diretamente a terra e tem o máximo interesse em preservar seu patrimônio. O problema surge quando as normas são incompatíveis com o seu cumprimento”, enfatiza.

Entre os ambientalistas, a reação é fortemente contrária às mudanças no Código Florestal. “Não podemos aceitar a ameaça de redução dos índices de reserva legal e também avaliamos que as espécies exóticas não cumprem totalmente a função ambiental”, considera Tatiana

de Carvalho, da campanha Amazônia, do Greenpeace.

Para Luis Laranja, coordenador do programa Agricultura e Meio Ambiente, da organização não-governamental (ONG) WWF Brasil, a lei brasileira é uma das mais avançadas do mundo. “A lei é severa sim, mas o tema ambiental deve ser uma prioridade”, declara. Ele faz questão de frisar que isso não significa uma posição contrária à produção agropecuária. “Pelo contrário. Acreditamos que o Brasil pode produzir muito mais, e o desafio é justamente fazer isso cuidando da natureza e obedecendo a lei. É essa capacidade que precisamos mostrar para o mundo”, resume Laranja.

Divergências em pauta — Uma das principais dificuldades dos produtores rurais nos últimos anos esteve relacionada ao posicionamento da ex-ministra do Meio Ambiente, Marina Silva. Suas decisões foram consideradas excessivamente restritivas pelo setor produtivo. “Houve dificuldade de diálogo com o ministério, e a política foi conduzida com radicalismos e carga ideológica muito forte”, expõe Veronez.

Em meio a polêmicas que envolveram especialmente a Amazônia, Marina pediu demissão no mês passado. E, mesmo tendo sofrido algumas derrotas políticas durante seu mandato, que iniciou em 2003, a ex-ministra disse que tem orgulho de uma das suas principais conquistas, que foi a diminuição do desma-



Veronez, da CNA: texto do Código Florestal ficou obsoleto

Denise Saueressig

FMC

MAIS QUE RECICLAGEM, UMA REFERÊNCIA

O agronegócio nacional dá bom exemplo no cumprimento da lei que regulamenta a destinação final das embalagens de defensivos. Aliás, o Brasil é referência mundial nesse trabalho, já que está na liderança entre os países que contam com um sistema de recolhimento. Do total de defensivos comercializados no Brasil, em torno de 80% das embalagens têm um retorno adequado, segundo o Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (Inpev). Na Austrália e nos Estados Unidos, esse índice é de 50% e 20%, respectivamente.

Entre janeiro e abril deste ano, foram encaminhadas para reciclagem ou incineração 7.925 toneladas de embalagens, um crescimento de 24,6% em relação ao mesmo período de 2007. Com a reciclagem desses materiais, são fabricados artigos como barricas de papelão, conduítes, embalagem para óleo lubrificante e sacos plásticos para descarte de lixo hospitalar. No total, existem 375 unidades de recebimento em todo o país. O sistema é um sucesso porque conta com o comprometimento de toda a cadeia, conclui o diretor-presidente do Inpev, João César Rando. “São ações conjuntas dos agricultores, indústria, canais de distribuição, cooperativas e poder público”, enaltece. O instituto representa os fabricantes de defensivos agrícolas e entrou em funcionamento em 2002. Hoje, são associadas 68 empresas e sete entidades de classe do setor agrícola.

A Lei Federal 9.974/2000 e o Decreto Federal nº 4.074/2002 prevêem responsabilidades para cada um dos representantes da cadeia. A indústria, por exemplo, é quem deve recolher as embalagens vazias devolvidas às unidades de recebimento, dar uma destinação para esse material, seja reciclagem ou incineração, e realizar campanhas de orientação e conscientização do produtor rural. Ao agricultor, cabe realizar a tríplice lavagem das embalagens e entregá-las nas unidades de recebimento até um ano depois da compra.



Divulgação: Inpev

tamento da Amazônia, de 27 mil quilômetros quadrados em 2004, para 11,2 mil quilômetros quadrados no ano passado.

O sucessor de Marina Silva, o ex-secretário do Meio Ambiente do Rio de Janeiro, Carlos Minc, já sabe dos desafios que tem pela frente. Antes mesmo de assumir como ministro, o ambientalista ensaiou uma indisposição com o governador do Mato Grosso, Blairo Maggi. “Se deixar, o governador planta soja até nos Andes”, afirmou Minc. A frase irritou o governador, que divulgou uma nota oficial lamentando que a declaração não contribua com o debate da questão ambiental. Para o governador, tudo indica que há uma espécie de complô contra o Estado que governa. Em recente encontro com o ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes, Maggi reiterou que o

Mato Grosso sofre preconceito com a questão do desmatamento. Segundo ele, entre 1988 e 2008, os anos de 1990 a 1992 foram os que registraram desmatamento superior a 6 mil quilômetros

quadrados. Há dois anos, porém, o desmatamento está abaixo de 3 mil quilômetros quadrados, informou o governador.

Para o deputado Homero Pereira, o tipo



Desmatamento na Amazônia foi de 11,2 mil quilômetros quadrados em 2007

Jefferson Rudy/MMA



Em Lucas do Rio Verde/MT, a meta é regularizar 100% das propriedades

Divulgação: Prof. Lucas do Rio Verde

de discurso adotado até agora pelo novo ministro não ajuda para a busca de harmonia e cria uma reação natural do setor produtivo. “Esperamos que ele se recomponha e que dialogue com os produtores pela busca de pactos ambientais. Se Carlos Minc mantiver a mesma política da ex-ministra Marina Silva, estará fadado ao insucesso”, prossegue o parlamentar.

Outras declarações de Minc também chamaram atenção nas últimas semanas. Ele defendeu a elaboração de uma nova lei de licenciamento ambiental para o Brasil, “com exigências mais rigorosas, mas que diminuam ao mesmo tempo a burocracia”. Enquanto foi secretário do Meio Ambiente do Rio de Janeiro, Minc reduziu pela metade o tempo de aprovação de certificações e licenças no Estado. Entre as políticas defendidas pelo novo ministro está a ampliação de áreas protegidas no Brasil. Ele ainda anunciou ser favorável à criação de uma Guarda Nacional Ambiental para a defesa da Amazônia. A intenção é recrutar policiais militares em diferentes Estados.

Para preservar e cumprir a lei — Pela localização geográfica e o perfil agropecuário, Mato Grosso está no centro das pressões que cercam a relação entre produtores e organismos ambientais. Em janeiro deste ano, o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) divulgou informações que colocou 19 municípios do Estado entre os principais responsáveis pelas novas áreas de desmatamento verificadas na Amazônia nos últimos meses de 2007. O Governo do Estado con-

testou os dados. No mês passado, oito propriedades do Mato Grosso que tiveram áreas desmatadas ilegalmente foram embargadas pelo Governo estadual. Das oito fazendas, quatro proprietários são de Goiás e dois de São Paulo. As áreas embargadas correspondem a aproximadamente 15 mil hectares, e os proprietários serão multados em aproximadamente R\$ 4,5 milhões.

No Estado, a Secretaria do Meio Ambiente (Sema) mantém, em parceria com diversas instituições, um Comitê de Gestão do Fogo para combater as queimadas. Em 2007, foram registrados cerca de 50 mil focos de incêndio em todo o Estado, sendo que 30 mil ocorreram no período proibitivo, que vai de 15 de julho a 30 de setembro. Fora deste período, qualquer queimada em área rural precisa de autorização do órgão ambiental. Para quem realiza queimas sem autorização do órgão ambiental, a multa é de R\$ 1 mil por hectare. Se a queimada for praticada em floresta, a multa é de R\$ 1,5 mil por hectare e o infrator ainda pode ser preso.

No município de Lucas do Rio Verde/MT, que é um dos pólos da produção agrícola brasileira, um programa pretende regularizar todas as propriedades rurais de acordo com o Código Florestal. O Projeto Lucas do Rio Verde Legal foi lançado em 2006 e as ações iniciaram com o cadastramento de 100% das fazendas locais. “Num primeiro momento, precisávamos saber exatamente qual seria a nossa missão e fazer com que os produtores enxergassem os seus proble-

mas”, explica a secretária de Agricultura e Meio Ambiente do município, Luciane Copetti. Nessa etapa, foram contabilizadas 670 propriedades em uma área de 363 mil hec-

tares. Dos 24 mil hectares de APPs identificados no levantamento, 2.500 hectares estavam degradados. Esse número, segundo a secretária, acabou surpreendendo positivamente os responsáveis pelo projeto. “Achávamos que teríamos um desafio maior pela frente”, confessa Luciane.

A partir da identificação do problema, é feito o isolamento da área e, posteriormente, o plantio e a recuperação das APPs. A expectativa é que essas zonas estejam todas repostas em um período máximo de três anos. A iniciativa do programa é da prefeitura de Lucas do Rio Verde e da organização não-governamental The Nature Conservancy (TNC), que atuam em parceria com diversas instituições para colocar em prática o trabalho. “Levamos as informações ambientais aos produtores e contamos com a participação e consciência deles para dar prosseguimento ao projeto”, completa a secretária.

Darci Eichelt é um dos agricultores que participam do Lucas do Rio Verde Legal. Natural de Santa Rosa/RS, ele conta que há 22 anos, quando migrou para o Mato Grosso, não sabia o que podia ou não derrubar. “Com o tempo, percebemos que a água do rio estava diminuindo. Hoje, sabemos que é fundamental cuidar das APPs e das nascentes”, destaca. Eichelt cultiva soja e milho em 2.700 hectares no município mato-grossense. Ele diz que já notou muitas diferenças na propriedade desde que resolveu reflorestar as suas áreas. “Sabemos que estamos fazendo a coisa certa. O investimento não foi alto e o retorno é grande. Sentimos a natureza chegando perto de nós”, descreve o produtor.

O relato de Eichelt é um exemplo de que faltou informação a muitos agricultores que desbravaram novas fronteiras econômicas pelo Brasil. Outros, no entanto, foram estimulados a derrubar florestas em décadas passadas. Em 1970, o Plano de Integração Nacional (PIN) tinha como meta a colonização da Amazônia e usava como lema “integrar para não entregar”. O PIN dizia que cada co-

Ionizador deveria desmatar 50% da sua área para ser considerado proprietário oficial da terra. Caso não cumprisse com a determinação, o local era considerado improdutivo e o produtor corria o risco de perder a posse.

Lavoura mais limpa — Considerada atividade altamente poluidora por órgãos ambientais, a orizicultura irrigada vem conquistando etapas importantes no trabalho pela sustentabilidade. No Rio Grande do Sul, Estado que responde por 60% da produção nacional do grão, tecnologias de produção mais limpa têm sido freqüentes na lavoura.

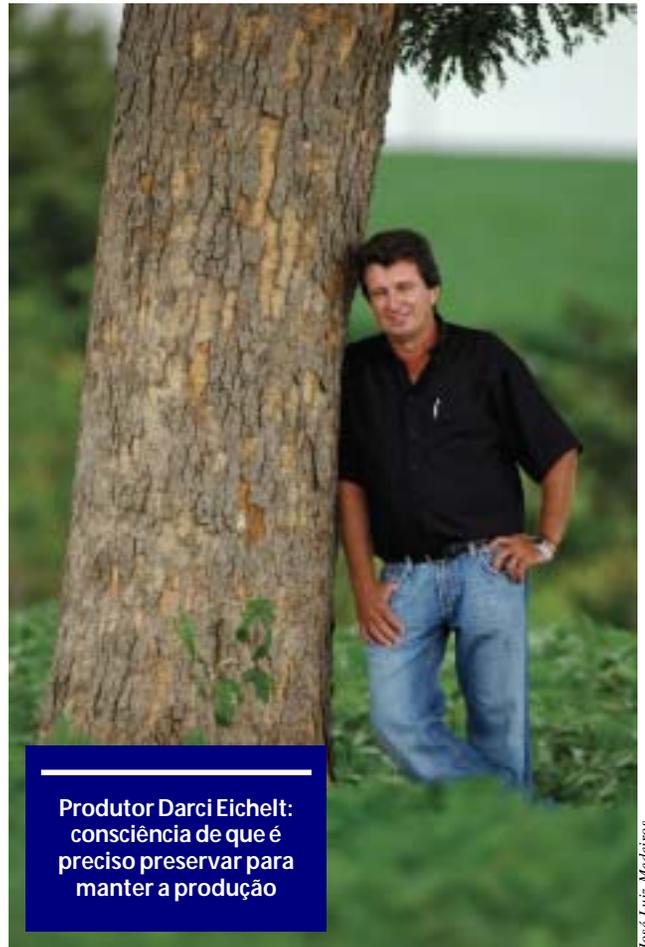
Um dos exemplos é o uso da água. Na década de 1970, eram utilizados 17 mil metros cúbicos em um hectare para um rendimento de 4 mil quilos de arroz. Agora, são 12 mil metros cúbicos de água por hectare para uma produtividade de 6,9 mil quilos. Até 2015, a meta é ampliar a produção para 10 mil quilos por hectare usando entre 8 mil e 9 mil metros cúbicos, enumera o presidente do Instituto Rio-Grandense do Arroz (Irga), Maurício Fischer. Segundo ele, práticas nocivas ao ambiente, como a queima da palha do arroz, vêm sendo abolidas pelos produtores. “Hoje a palha é incorporada à propriedade, ajudando na proteção do solo”, atesta o dirigente.

Liderado pelo Irga, o projeto Produção Mais Limpa integra uma série de ações do Programa Arroz RS e tem como principal objetivo reduzir os excessos do sistema produtivo. Há uma preocupação especial com os resíduos e efluentes. “Nos

últimos anos, a atuação da pesquisa, com a geração de cultivares mais resistentes, ajudou muito a diminuir o uso de produtos químicos na lavoura. Ser irrigante não significa ser impactante”, enfoca Fischer.

Das mais de 9 mil propriedades arroteiras do Rio Grande do Sul, cerca de 95% têm licenciamento ambiental. O trabalho fica a cargo da Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam) e das prefeituras, que são responsáveis pelas áreas com menos de 50 hectares. Como 52% das propriedades têm área igual ou inferior a 50 hectares, os processos de licenciamento são facilitados por essa metodologia.

Para estimular os agricultores no cumprimento da legislação e na preservação dos recursos naturais, o Irga lançou este ano o Selo de Responsabilidade Socioambiental. Os agricultores podem solicitar o selo desde que estejam cumprindo com a legislação trabalhista, ambiental e fiscal. “Essa também é uma forma de desencadear o processo de rastreabilidade e certificação.



Produtor Darci Eichelt: consciência de que é preciso preservar para manter a produção

José Luiz Medeiros



Fischer, do Irga: produtores de arroz receberão Selo de Responsabilidade Socioambiental

Rômulo Lubachsky/Irga

Quando dissermos ao consumidor que todo o arroz gaúcho é produzido dentro da legislação ambiental será um argumento muito bom de mercado”, alega Fischer. O selo tem validade anual e a inscrição deve ser renovada uma vez ao ano.

Iniciativas unem produtores e ambientalistas – Elevar a produtividade com técnicas mais sustentáveis é uma forma de aumentar a competitividade da produção rural e ao mesmo tempo ajudar a preservar os recursos naturais, avalia Luis Laranja, coordenador do programa Agricultura e Meio Ambiente, da ONG WWF Brasil. “Os índices da nossa pecuária, com média de uma cabeça de gado por hectare, ainda são muito baixos. Se investirmos mais em técnicas conservacionistas, podemos ampliar a capacidade produtiva da terra e impedir a abertura de novas áreas”, avalia. A WWF defende a propagação de práticas como o plantio direto, a integração lavoura-pecuária, a rotação de culturas e os sistemas agroflorestais.

O programa Agricultura e Meio Ambiente trabalha basicamente com projetos e ações institucionais entre as cadei-

AGCO

“OS PRODUTORES NÃO TIVERAM TEMPO DE SE RECICLAR”

Ricardo Alfonsin, advogado e vice-presidente do Instituto Brasileiro de Produção Sustentável e Direito Ambiental (IBPS)

Qual é a sua avaliação sobre a legislação ambiental brasileira? Ela está de acordo com as nossas necessidades?

A legislação ambiental no Brasil, como no resto do mundo, ainda é bastante nova. Possuímos leis relativas ao meio ambiente desde o Império, mas com foco voltado, basicamente, para o econômico. Foi a partir da Lei 6.938/81, que criou a Política Nacional de Meio Ambiente, que passou a haver uma preocupação efetiva com o tema. Hoje, temos os princípios da legislação ambiental insculpidos (inseridos) na Constituição Federal, o que é muito importante. Além disso, a partir da Lei 9.605/98, que criou as sanções penais e administrativas, tornou-se efetiva a norma, aplicando-se o princípio do poluidor-pagador independentemente de culpa, o que certamente determinará uma nova postura em relação ao meio ambiente.

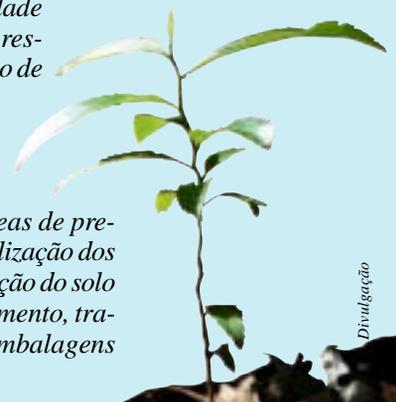
Muitos produtores reclamam da demora para conseguir um licenciamento ambiental para projetos agropecuários. Na sua opinião, quais são os principais desafios nessa área?

As mudanças foram muito rápidas. Não só os produtores não tiveram tempo de se reciclar, como também os agentes econômicos e os órgãos ambientais não conseguiram se estruturar, nem para responder à demanda fiscalizadora, nem à preventiva. Este tem sido um dos grandes problemas das licenças ambientais. Muitas vezes projetos de alto inte-

resse econômico e social ficam meses aguardando pelo órgão ambiental para o início do processo de licenciamento, obrigando, em muitos casos, à desistência do empreendimento ou à tomada de medidas judiciais com o fim de obtê-lo. Falta também estrutura do órgão licenciador.

Quais são as principais penalidades previstas para produtores que não cumprem as leis ambientais?

A responsabilização pode se dar na esfera cível, administrativa e penal, uma independente da outra. Ou seja, o poluidor pode ser responsável nos três níveis concomitantemente, podendo ser condenado a reparar e/ou indenizar o dano causado; a pagar multa de R\$ 50 a R\$ 50 milhões, ou ainda ter a perda ou suspensão de direitos, tais como: participar de licitações, obter financiamentos oficiais, obter benefícios fiscais, doações e, por período de até dez anos, suspensão ou cassação da licença de operação. Podem ocorrer penas restritivas ou privativas (prisão) de liberdade dos administradores ou dos responsáveis; penas de prestação de serviços à comunidade, entre outras. Os problemas com a lei são muitos, mas os mais comuns ocorrem devido ao uso de reserva legal e de áreas de preservação permanente, má utilização dos recursos hídricos, contaminação do solo e do lençol freático, assoreamento, tratamento inadequado das embalagens dos agroquímicos, etc.



Divulgação

da soja, pecuária, milho e cana-de-açúcar. O objetivo é divulgar informações que ajudem a balizar políticas públicas e, ao mesmo tempo, manter diálogos com representantes do setor, desde os pequenos agricultores até as gigantes exportadoras.

Com a intenção de envolver toda a cadeia em ações contra o desmatamento, foi criado em 2006 o Grupo de Trabalho da Soja, que envolve organizações não-governamentais (ONGs), a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove) e a Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (Anec). Juntas, as duas respondem por mais de 90% da soja comercializada pelo Brasil. Um acordo determinou que as tradings não podem comprar a oleaginosa oriunda de áreas desmatadas por um período de dois anos, a partir de julho de 2006. “A iniciativa surgiu porque identificamos fornecedores ilegais na Amazônia, inclusive casos de trabalho escravo e de expulsão de pequenos agricultores”, conta Tatiana de Carvalho, engenheira agrônoma da

campanha Amazônia, do Greenpeace.

Segundo ela, um dos principais resultados do trabalho foi o monitoramento de várias propriedades na região. “Precisamos de maior governança na Amazônia e do efetivo cadastramento e licenciamento das áreas. O Brasil tem um sistema avançado para registrar o desmatamento, mas que não adiantará se não soubermos quem é o proprietário da terra”, argumenta. Tatiana diz que ainda há um longo caminho pela frente, mas já comemora alguns avanços. O monitoramento feito este ano mostrou que a safra 2008 não partiu de áreas de novos desmatamentos no bioma. Agora, a negociação é pela continuidade do acordo. “Não temos como voltar atrás nessa ação. Seria um retrocesso”, sintetiza. A representante do Greenpeace defende o aumento de investimentos em tecnologia para a sustentabilidade econômica e ambiental na Amazônia. “Podemos desenvolver muito mais atividades como o extrativismo e o ecoturismo, por exemplo”, sugere.

Informações divulgadas por diversas ONGs indicam que até 2006, aproximada-

mente 17% da floresta amazônica foi destruída. Cerca de 75% das emissões brasileiras de gases do efeito estufa vem do desmatamento e das queimadas, principalmente na Amazônia, colocando o Brasil no posto de quarto maior poluidor do clima no planeta. O ministro da Agricultura, Reinhold Stephanes, frisa que o país tem 90 milhões de hectares para incorporar a agricultura sem a necessidade de derrubar nenhuma árvore na Amazônia.

Para conter o desmatamento com origem na atividade rural, entrará em vigor, no dia 1º de julho, uma nova regra do Conselho Monetário Nacional (CMN) para a concessão de crédito agrícola aos proprietários rurais da região amazônica. Para acessar linhas de financiamento, o produtor terá que provar a regularidade ambiental da área e assinar um documento que ateste não haver embargo ambiental na zona em questão. O proprietário também deverá apresentar o número do cadastro do imóvel no Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra). ■



Nilson Komrad

O MOMENTO É DE **BONS NEGÓCIOS**

A 15ª edição da Agrishow registrou negócios acima dos R\$ 800 milhões. A feira apresentou as novas tecnologias da indústria de máquinas e provou que o momento é positivo para o agronegócio nacional

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

Muitos dizem que a Agrishow é um termômetro que indica como andam os ânimos do agronegócio brasileiro. Se isso é verdade, a feira de Ribeirão Preto/SP teve temperaturas altas, com o aquecimento dos negócios entre produtores e fabricantes de máquinas agrícolas. A 15ª edição da Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação foi realizada entre 28 de abril e 3 de maio e contabilizou negócios acima dos R\$ 800 milhões. Em 2007, quando o setor já mostrava sinais de recuperação depois de dois anos seguidos de crise financeira, a Agrishow registrou negociações no valor de R\$ 710 milhões. Este ano, 140 mil visitantes passaram pelo evento, que contou com a participação de 745 expositores.

Ordenhadeira Balde ao pé

Distribuidor de Esterco Líquido

Sembra 400

Sembra 1000

Ordenhadeira Canalizada

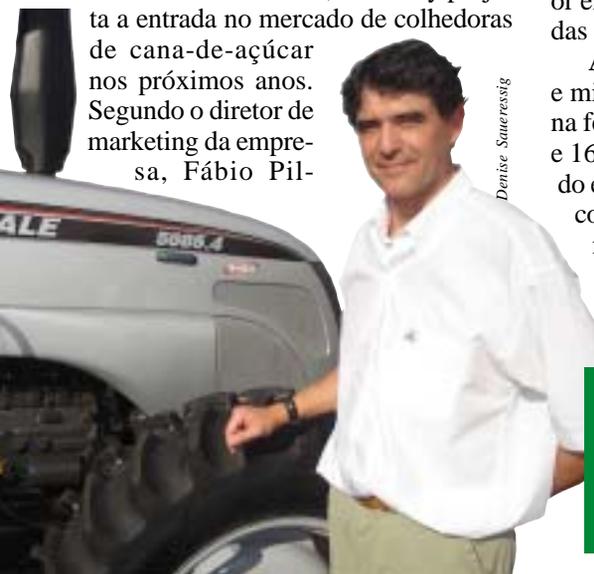
Incomagri
Inovando Sempre

Fone: (19) 3843.9900 - Fax: (19) 3863.2951
Site: www.incomagri.com.br
E-mail: vendas@incomagri.com.br

Na pauta de discussões estiveram em destaque os biocombustíveis e o cenário da escassez de alimentos no mundo. A retomada das compras pelos produtores foi comemorada pelos representantes da indústria, que esperam um crescimento em torno de 30% no mercado de tratores em 2008. Alguns gargalos, no entanto, preocupam o setor. Com o incremento da demanda, muitos fornecedores não têm dado conta de cumprir com as entregas de itens como transmissões, eixos, pneus e outros insumos. Nos estandes dos fabricantes de máquinas agrícolas, o movimento foi intenso e a atração ficou por conta dos muitos lançamentos que prometem tomar conta dos campos brasileiros nas próximas safras. A seguir, **A Granja** relaciona alguns destaques dessa Agrishow.

AGCO — A fabricante dos produtos Massey Ferguson levou para a feira uma série de inovações tecnológicas na sua linha de equipamentos. Entre os destaques da marca apresentados aos produtores estão os tratores MF 6360 e MF 6350 com os novos motores Sisu em operações para cana, e os modelos MF 680 HD e MF 283 com o Sistema de Navegação por Satélite Auto-Guide. Entre as vantagens do piloto automático estão o menor consumo de combustível, a operação a altas velocidades, a redução do cansaço do operador e a maior utilização em trabalhos noturnos. O sistema não substitui o operador, que fica livre para se concentrar em tarefas mais importantes e reassume o volante para realizar manobras e desvios. Atenta às tendências do mercado, a Massey projeta a entrada no mercado de colhedoras de cana-de-açúcar nos próximos anos.

Segundo o diretor de marketing da empresa, Fábio Pil-



Denise Saueresig

Piltcher, da AGCO: empresa pretende entrar no mercado de colhedoras de cana nas próximas safras

tcher, a máquina está em fase de desenvolvimento e pode ser apresentada aos clientes em 2010.

Agrale — A empresa aproveitou a Agrishow para iniciar a comercialização da sua linha de lubrificantes Agralub, resultado de uma parceria com a Repsol YPF. São quatro tipos de lubrificantes: Agralub Motor, para a última geração de motores diesel pesados; Agralub Transmissão, para diferencial e câmbio; Agralub Caixa de Câmbio, de extrema pressão, para caixas de câmbio ou caixas de direção mecânicas; e Agralub Multifuncional TOU, para máquinas agrícolas em geral. A montadora também levou para a feira toda a sua linha de tratores. Um dos destaques ficou por conta da modernização da linha 5000, de potência entre 75cv e 85cv. A principal inovação é a transmissão Side Shift, com alavanca de câmbio na lateral. Em 2007, a Agrale teve um faturamento de R\$ 550 milhões, incremento de 28% sobre 2006. “Para 2008, a projeção é de crescimento em torno de 15%”, estima o gerente de marketing da empresa, Pedro Soares. Ele explica que o resultado só não será maior em função das dificuldades encontradas com a cadeia de insumos.

Agritech — A fabricante de tratores e microtratores Yanmar Agritech lançou na feira o trator compacto 1175, de 70cv e 16 válvulas com super-redução, voltado especialmente para a cultura do café, colheita de cana e outras aplicações que necessitem de baixa velocidade. O projeto do 1175 envolveu um investimento de cerca de R\$ 9,5 milhões. Outra novidade é o número

de marchas do equipamento, que aumentou de 9 para 12, e com o super-redutor passa a ter 24 opções de velocidades, ampliando a adequação às necessidades de serviços. Em 2003, a Agritech tinha uma participação no mercado de 2,3%. A marca encerrou o ano de 2007 com uma participação de 4,2% e, com o lançamento do 1175, a expectativa é alcançar 5% do mercado. Com relação à Agrishow do ano passado, a empresa acumulou crescimento de 50% nas vendas realizadas durante a feira.

Soares, da Agrale: feira marcou o início da comercialização dos lubrificantes Agralub



Wilson Konrad

Gerdau — Como ocorre tradicionalmente, a empresa lançou na Agrishow o Prêmio Gerdau Melhores da Terra. Esta é a 26ª edição do prêmio, que avalia trabalhos de fabricantes, estudantes, profissionais e empreendedores independentes das ciências agrárias do Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai e Chile. Para a categoria Destaque, que avalia os equipamentos lançados há mais de um ano, as inscrições podem ser feitas até o dia 13 de junho. Na categoria Novidade, em que concorrem tecnologias apresentadas há, no máximo, um ano, o prazo final de inscrição é o dia 15 de agosto. A categoria Pesquisa e Desenvolvimento tem uma novidade este ano. Também serão analisados concorrentes que não estejam ligados a universidades ou institutos de pesquisa. Esses trabalhos serão classificados na recém-criada categoria “Inventores”. As outras duas são “Estudantes” e “Profissionais”. As inscrições para esses concorrentes vão até o dia 8 de agosto. Em 2007, o prêmio teve 600 inscritos.

NOVA ORGANIZAÇÃO PARA ANTIGOS PROBLEMAS

Jacto — A empresa que está completando 60 anos de história lançou na Agrishow a K5000, a primeira colhedora de laranja totalmente desenvolvida no Brasil e específica para as características dos pomares nacionais, que têm espaçamentos reduzidos. “O agricultor busca agilidade e flexibilidade com a colheita mecanizada”, destaca o gerente de produto da Jacto, Walmi Martin. Segundo ele, a máquina foi projetada para trabalhar em desníveis de até 15%. Para minimizar os riscos de danos aos frutos, foi desenvolvido um sistema que movimenta a copa da planta em sentido vertical. O equipamento demandou 10 anos de pesquisas e investimentos de US\$ 3 milhões. A máquina será produzida sob encomenda e, em 2009, deve ser responsável por 3% do faturamento da Jacto. No ano passado, a indústria faturou R\$ 500 milhões, número que deve ser incrementado em cerca de 20% em 2008, informa o diretor-presidente da empresa, Martin Mundstock. Ele conta que a Jacto também está trabalhando no projeto de uma colhedora de azeitona.

John Deere — A montadora que acabou de inaugurar sua fábrica em Montenegro/RS, levou para a feira novos tratores e uma nova colheitadeira com tecnologia STS. O trator 8230 tem motor de 248cv e transmissão Auto PowerShift, com um dispositivo que seleciona automaticamente a faixa mais eco-

A Agrishow deste ano inovou na administração. A feira teve sua operação, promoção, comercialização, organização e montagem feitas pela Reed Exhibitions Alcantara Machado – resultado da joint venture entre a Reed Exhibitions e a Alcantara Machado Feiras de Negócios. Segundo o diretor da feira, José Danghesi, foram realizadas melhorias, como a pavimentação de ruas para a redução da poeira, a abertura de um novo poço artesiano e o aumento do estacionamento, que totalizou 13,5 mil vagas. Ele ainda destaca a melhor distribuição da água, a criação de mais restaurantes, o maior investimento em segurança, a ampliação dos banheiros e o reforço dos serviços de limpeza.

Na prática, entretanto, essas modificações pouco foram notadas pelos expositores. “Não houve nenhuma mudança perceptível. A organização da feira continua pecando muito pela estrutura para visitantes e expositores. Isto acontece tanto na área de exposição estática como na área dinâmica”, avalia o gerente de comunicações da CNH Latin America, Gustavo Cesário.

Considerada essencial na estratégia de mercado e de marketing para os fabricantes de máquinas, a feira é a mais importante dentro do calendário de exposições do agronegócio no Brasil e exige gastos altos para participação. “A Agrishow é a exposição que demanda mais investimentos. Isso se dá principalmente devido aos serviços de suporte, como a estrutura hoteleira, que é insuficiente para absorver adequadamente a feira. O resultado é um aumento especulativo das tarifas. Só para dar uma idéia, as tarifas durante a Agrishow mais do que dobram, além de vincular a compra das diárias a um pacote que engloba todo o período”, relata Cesário.

O gerente de vendas da John Deere, Paulo Kowalski, tem o mesmo pensamento e lamenta esse tipo de problema, já que a feira é um momento especial para a indústria se aproximar de seus clientes. “O produtor chega no estande e pergunta o que tem de novo. Tem gente do Brasil todo visitando a Agrishow, que, para nós, representa um importante reforço da marca no mercado”, frisa.



Linha Algodão

Tecnologia na colheita e transporte de algodão



Linha Milho



Plataforma de Milho

Guincho Big Bag





Kowalski, da John Deere: momento de apresentar máquinas com tecnologia avançada para o produtor

Denise Saueressig

nômica para a operação que estiver sendo executada. A outra novidade da linha de tratores é a versão Classic dos modelos 6415, de 106cv, e 6615, de 121cv. A nova versão promete uma especificação simplificada. A colheitadeira 9570 STS é a nova opção da marca com a tecnologia do Super Rotor. As operações de trilha, separação e limpeza da nova colheitadeira são realizadas em um único rotor. “As vantagens são mais rapidez na colheita com menor índice de perdas e uma maior qualidade nos grãos”, salienta o gerente de vendas da John Deere, Paulo Kowalski.

Montana — A indústria mostrou aos produtores o que promete ser a grande novidade da lavoura de algodão nas

Feijó, da New Holland: montadora comemora alta significativa nas vendas no primeiro trimestre



Kraw Penas

próximas safras. A Cotton Blue é a primeira colhedora da pluma fabricada no Brasil. A novidade promete facilitar o trabalho dos cotonicultores, que poderão contar, a partir de agora, com as vantagens de um produto nacional, como a maior facilidade de acesso a

financiamentos, maior rapidez na reposição de peças e assistência técnica local. A planta industrial da Montana em São José dos Pinhais/PR é a terceira no mundo todo (as outras duas ficam nos Estados Unidos) e exigiu investimentos de R\$ 10 milhões, sendo 50% na fase de projeto e execução e o restante na implantação da linha. A Cotton Blue já está pronta há um ano e desde então foram realizados testes de campo, no Mato Grosso, sob condições extremas, com resultados bem acima dos esperados.

New Holland — Ribeirão Preto é o centro da produção canavieira do país, e a New Holland aproveitou a Agrishow justamente para focar seus investimentos nesse mercado. Na feira, a montadora lançou quatro novos tratores da linha TM (TM7010, TM7020, TM7030 e TM7040) e três novos da linha TS (TS6000, TS6020 e TS6040). As máquinas prometem robustez e alto desempenho, características necessárias para

o trabalho com a cana-de-açúcar. O diretor comercial da empresa, Luiz Feijó, observa que a Agrishow é uma feira clínica, que acontece na época em que o produtor está tomando as decisões para a próxima safra. Ele lembra que,

Marsili, da Valtra: investimento na pesquisa com biodiesel é um dos focos da indústria



João Luiz Oliveira

embora o mercado ainda esteja distante dos números de 2003 e 2004, a retomada de investimentos no setor é evidente. Em relação ao mesmo período do ano passado, a marca contabilizou crescimento em torno de 60% nas vendas de tratores e de 140% na comercialização de colheitadeiras no primeiro trimestre de 2008.

Valtra — O diretor de marketing da empresa, Leandro Marsili, fez uma avaliação positiva da Agrishow. Segundo ele, houve um incremento de 23% no movimento em comparação com a edição de 2007. “Vivemos um cenário positivo principalmente entre os produtores de grãos e de café”, analisa. Durante a feira, a Valtra apresentou as melhorias realizadas no modelo 2008 da Linha BL, a nova linha de semeadoras e o sistema de direção automática. Pioneira na pesquisa e desenvolvimento do uso de biodiesel em tratores, a empresa já liberou oficialmente o uso de B20 em suas máquinas, com garantia de fábrica. O próximo passo é liberar o uso do B100. “Não conseguimos enxergar o mundo nos próximos anos sem o biodiesel, e acreditamos que o Brasil foi alvo de opiniões equivocadas sobre a relação da produção dos biocombustíveis e dos alimentos”, assinala Marsili. A Valtra, que recentemente entrou no mercado de colheitadeiras, também quer fazer parte do segmento de colhedoras de cana. Hoje, o segmento sucroalcooleiro é responsável por 45% das vendas da empresa. ❏

A repórter Denise Saueressig esteve na Agrishow integrando um pool de jornalistas a convite das empresas AGCO, Agrale, Cummins, Ford, Gerdau, Jacto, John Deere, Michelin, Multiplus, New Holland, Toyota, Valtra e ZF.

ANÚNCIO

TENDÊNCIAS AP UMA DÉCADA DE BRASIL



A Agricultura de Precisão é uma tecnologia recente nas lavouras brasileiras se comparada às demais. Por vezes seus custos e exigências de conhecimentos espantam o produtor. Mas o que esperar do futuro desta tecnologia tão relevante para reduzir custos e ampliar a produtividade das lavouras?

Fábio Baio

*Professor adjunto de Mecanização Agrícola e Especialista em Agricultura de Precisão da Universidade Federal do Mato Grosso do Sul
fabiobaio@nin.ufms.br*

A pós pouco mais de uma década no Brasil, a agricultura de precisão (AP) ainda é muito recente quando comparada a outras tecnologias agrícolas, como a popularização de defensivos agrícolas ou adubos químicos. Todavia, outras tecnologias agrícolas no País foram adotadas pelos agricultores



Divulgação

muito mais rapidamente do que a AP, como o uso recente de pontas de pulverização de duplo leque para a aplicação contra ferrugem da soja. Muito provavelmente, este cenário é devido ao fato da AP ser multidisciplinar, ou envolver várias áreas do conhecimento agrícola que devem andar juntas para o desenvolvimento da tecnologia. Assim como também o agricultor ainda sente que o custo de aquisição dos equipamentos e maquinários necessários é mais elevado do que aqueles para a aplicação convencional (conceito da mesma taxa em área total, ou que os campos são homogêneos).

os). O presente texto não trata dos conceitos já extensivamente discutidos da AP, mas de uma reflexão atual sobre o tema.

No Brasil, pouco antes da popularização da AP, houve a popularização dos sistemas de direcionamento via satélite manual no início da década de 1990, inicialmente para aplicações aéreas somente, mas que logo foram adaptadas para as aplicações terrestres por volta de 1996. Em meados de 1997, as multinacionais produtoras de máquinas agrícolas resolveram investir pesado na tecnologia de AP e trouxeram para o Brasil diversas novidades em feiras agrícolas nacionais, principalmente aquelas ligadas ao mapeamento de produtividade das culturas, os chamados monitores de colheita. Naquele ano também houve grande euforia no campo sobre a tecnologia e muito se prometeu aos agricultores, sendo vendida como a chave de todos os problemas. Uma venda muitas vezes errônea por despreparo de alguns envolvidos com a tecnologia. Entretanto, o chamado ciclo da AP (coleta de dados, tratamento de informações e aplicação) não se completava como um todo, levando a AP muitas vezes ao descrédito.

Este fato, aliado à baixa cotação das *commodities* em 1999, esfriou o mercado de AP no Brasil e, por conseguinte, a adoção da tecnologia. Em meados de 2000 novos equipamentos foram trazidos ao Brasil, como os sistemas para aplicação localizada de defensivos e equipamentos automatizados para amostragem de solo. Entre 2001 e 2002, várias empresas de consultoria dedicadas à AP surgiram no mercado, principalmente ligadas a atividades de mapeamento de fertilidade do solo e a aplicação de adubos e corretivos em razões diferenciadas, uma tecnologia que deu muito certo e que hoje é uma das mais aplicadas em todo o Brasil.

Neste período, também, empresas de GPS desenvolveram os algoritmos

de correção para o erro GPS, um grande passo para a popularização desta ferramenta, substituindo quase que por completo os sistemas de demarcação por espuma em pulverização com autopropelidos. Entre 2002 e 2003 foram trazidos para o Brasil os primeiros sistemas de autodirecionamento (piloto automático), possibilitando o plantio mecanizado com GPS. No início desta década também surgiram empresas prestadoras de serviço de sensoriamento remoto, ferramenta fundamental em levantamento de informações em áreas extensivas.

GPS, Glonass e Galileo — A agricultura de precisão no Brasil e no mundo somente foi difundida com grande rapidez e facilidade devido à popularização do uso civil do Sistema de Posicionamento Global (GPS). Até então, muitos pesquisadores já sabiam da variabilidade espacial de diversos atributos que interferem na produtividade de uma cultura, contudo não havia formas viáveis comercialmente de posicionamento destes atributos. Então veio o GPS, popularizado mundialmente na década de 1990, e junto desta popularização as pesquisas com AP foram intensificadas. Tanto que ainda hoje muitos confundem o uso do GPS, e principalmente com o uso de sistemas de direcionamento via satélite (barra de luz), com a AP. O GPS é um meio, uma ferramenta, somente um sistema auxiliar que irá dizer a outro equipamento ou *software* qual é a localização da máquina no campo.

Na AP desejamos um posicionamento acurado, com erros minimizados, pois aquele atributo a ser mapeado ou a aplicação localizada deve ser realizada nos locais corretos. Para tanto, necessitamos da correção do erro GPS. Esta correção

Segundo Baio, em meados de 2000 novos equipamentos foram trazidos ao Brasil, como os sistemas para aplicação localizada de defensivos e equipamentos automatizados para amostragem de solo



Divulgação

Em 1997, as multinacionais de máquinas resolveram investir pesado na tecnologia de AP e trouxeram para o Brasil diversas novidades, principalmente as ligadas ao mapeamento de produtividade das culturas



Nilson Konrad

pode ser realizada por diversas formas: por emulação da correção com o uso de algoritmos matemáticos, por correção via satélite ou mesmo por correção de uma base estacionária, popularizada por base Real Time Kinematics (RTK). O importante é saber que para cada aplicação na AP, um tipo de correção é mais adequada que outro.

A navegação via satélite por sistemas de direcionamento manual, por exemplo, pode utilizar algoritmos de correção sem problemas, todavia, é desejável que sistemas de direcionamento automatizados (pilotos automáticos) utilizem correção RTK, fundamental se a operação for de plantio mecanizado. Aplicações localizadas de defensivos, mapeamentos diversos (solos, fertilidade, pragas, plantas daninhas), georreferenciamento de atributos que serão utilizados nos anos seguintes não devem utilizar correção por algoritmo. Preferencialmente devem ser utilizadas correções DGPS, que pode ser via satélite, por bases públicas (marinha, cooperativas, waas, etc.) ou por bases estacionárias privadas.

Atualmente estamos passando por uma fase transitória do uso do GPS, onde diversos aparelhos receptores GPS também estão sendo desenvolvidos para receberem também (em adicional) o sinal dos satélites do sistema russo de posicionamento, chamado de Glonass. Assim, os receptores capazes de receber sinais dos dois sistemas são mais acurados do que os mais simples, uma vez que é possível ao receptor GPS escolher os satélites melhor posicionados no espaço. Contudo, uma observação: tanto o sistema dos EUA (GPS) quanto o da Rússia (Glonass) são mantidos e controlados por órgãos militares destes países.

Embora muito pouco provável (devido ao fato da possibilidade de injúrias econômicas em ambos os países e aos seus próprios usuários) os mantenedores podem degradar o sinal dos satélites, significando que (por razões militares) o sinal pode ser comprometido, e conseqüentemente a acurácia no posicionamento, afetando os usuários civis em todo o mundo. Daí vem o grande anseio pelo sistema civil de posiciona-

mento global europeu, chamado de Galileo, que irá operar de forma independente ao sistema GPS, como também complementar, se o usuário desejar.

Mapeamentos de campo — O conceito do mapeamento de atributos de interesse está muito difundido dentro da AP, ciclo este muitas vezes iniciado por uma fase inicial de coleta de dados, geralmente um mapeamento. O processo de mapeamento consiste em aliar uma determinada informação (fertilidade, praga, planta daninha, produtividade) a sua posição no campo, gerando-se um mapa. Certamente, o mapeamento de fertilidade do solo e da produtividade da cultura são os dois tipos de mapas mais praticados hoje pelos agricultores e consultores.

O mapeamento da fertilidade do solo já está muito bem embasado tecnicamente e muitos agricultores já estão colhendo os frutos de sua aplicação pela diminuição do uso de insumos. Ainda resta um certo desenvolvimento teórico no que diz respeito ao número de amostras de solo por hectare para se gerar um mapa representativo de um atributo. Estudo

este conduzido por especialistas de fertilidade do solo e geostatísticos, mas que não está comprometendo de maneira nenhuma a aplicação atual destes mapas na prática. Contudo, ainda falta muito a ser feito no campo da pesquisa no que diz respeito ao mapeamento de outros atributos ligados à fisiologia da planta, plantas daninhas e pragas.

Este será o grande avanço tecnológico que ocorrerá no campo da AP neste futuro próximo, pois os equipamentos para a aplicação localizada de defensivos já estão desenvolvidos desde o final da década de 1990, esperando somente o desenvolvimento por completo desta etapa do ciclo. O mapeamento da produtividade por sensores instalados nas colhedoras também está em pleno uso por muitos agricultores. Vários usuários já possuem um banco de dados considerável, acumulado ao longo de várias safras e alguns destes já estão sendo levados a evoluir para uma próxima etapa do ciclo, o da identificação de zonas de manejo.

Aplicação localizada de insumos — Há dois conceitos básicos para a aplicação localizada de insumos: por mapeamento do atributo de interesse e pelo conceito da aplicação em tempo real pelo uso de sensores. É na etapa da aplicação localizada que a AP fecha o seu ciclo por completo, pois é onde o agricultor pode desfrutar da redução do uso de insumos ou da otimização na aplicação dos mesmos. Analisando a situação atual do uso desta prática pelo conceito do mapeamento, e concordando com o discutido anteriormente, os equipamentos estão prontos.

A aplicação localizada de fertilizantes e corretivos está em pleno uso. Todavia, ainda resta um certo desenvolvimento tecnológico das técnicas para o mapeamento de outros atributos em áreas extensivas e comerciais brasileiras, de uma forma econômica e prática, podendo ser reproduzida pelos agricultores. Esta não é uma situação localizada, mas um impasse mundial. Diversos pesquisadores de centros de pesquisa em todo o mundo trabalham nesta tarefa (principalmente plantas daninhas). Já é possível na prática, por exemplo, mapear o índice de vegetação de uma área cultivada com algodão e aplicar regulador de crescimento com dosagens diferenciadas de acordo com o índice

mapeado.

Ainda são necessários consultores para intermediar este mapeamento e geração dos mapas de prescrição para os agricultores. Entretanto, em um futuro próximo serão utilizados muito mais sensores e aplicativos em tempo real do que o conceito do mapeamento em campo. Esta prática já é possível comercialmente hoje com o uso de sensores para o controle de plantas daninhas, pela diferença de cor entre o solo e a vegetação, possibilitando a pulverização somente nos locais onde as daninhas estão presentes. Mas outros sensores já estão em pleno desenvolvimento, para mapear em tempo real diversos atributos e até mesmo alguns atributos do solo. Em breve estes sensores estarão

O mapeamento da fertilidade do solo já está muito bem embasado tecnicamente e muitos agricultores já estão colhendo os frutos de sua aplicação pela diminuição do uso de insumos



Divulgação

disponíveis comercialmente.

Papel do sensoriamento remoto

— O sensoriamento remoto, seja ele orbital ou por plataforma aérea, possui um papel fundamental e ainda pouco explorado no desenvolvimento da AP no Brasil e no mundo. Com imagens de satélites e/ou fotografias aéreas é possível a localização dos alvos em uma área muito mais extensa e em menor tempo do que a coleta desta informação em campo. Qualquer técnica de agricultura de precisão somente terá êxito se for aplicável em extensas áreas. O papel do sensoriamento remoto será auxiliar cada vez mais nesta tarefa. Todavia, esta é uma técnica que embora tenha um amplo retorno financeiro, necessita de um auxílio de profissionais especializados para a coleta e tratamento das informações. O agricultor irá receber o mapa já tratado e pronto para o uso em equipamentos para a aplicação localizada. ■

Monitor de plantadeira Auteq
Controle e eficiência em sua lavoura

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

Monitor de plantadeira MPA1200

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

Consulte o agente autorizado Auteq em sua região ou ligue agora para (11) 2107-1888

www.auteq.com.br

UM SAUDÁVEL E RENTÁVEL CONVÍVIO

Ramon Costa Alvarenga



Escolha do Leitor

Nada de monocultura e nem mesmo lavoura mais pecuária. Trabalhos e iniciativas já apontam que é possível conciliar no mesmo espaço grãos, bois e árvores. Um projeto da Votorantim Metais no noroeste de Minas Gerais é um bom exemplo

Luiz Silva

A monocultura da soja nos Estados da Região Sul nos anos 1970 e a criação extensiva quase exclusiva de gado zebuino em fazendas do Brasil Central nos anos 1990 são fatos destinados a figurar na História da agropecuária brasileira. Emergiu neste século um sistema produtivo em que árvores, culturas agrícolas e animais podem conviver em uma mesma área com o objetivo de melhorar ao máximo o uso do solo, assegurar o retorno econômico do produtor e garantir a sustentabilidade do sistema produtivo.

Ou seja, trata-se da propalada trilogia que pode ser economicamente viável, socialmente justa e ecologicamente correta. A aposta surgiu em algumas unidades da Embrapa e já está disseminada em espaços mantidos por produtores e por grupos privados, com bons resultados já colhidos.

Segundo o pesquisador Vanderley Porfírio da Silva, da Embrapa Florestas, a implementação do sistema Integração Lavoura-Pecuária-Florestas (ILPF) junta, em determinadas situações, os três complexos produtivos de maior importância no agro-

negócio nacional: soja (25,78%); carne (15,79%) e produtos florestais (17,17%). O especialista salienta que o setor de base florestal, apesar de não ter a devida evidência nos números do agronegócio, representa 17% do agronegócio brasileiro e 5% do PIB nacional (R\$ 25,9 bilhões), contribui com mais de US\$ 4,1 bilhões das exportações (8%), gerando cerca de 1,6 milhão de empregos diretos, 5,6 milhões de empregos indiretos e uma arrecadação de R\$ 3 bilhões em impostos a cada ano.

Na verdade, foi o dinamismo e a ca-

VIO



sórcio entre a produção de culturas agrícolas, o reflorestamento de áreas com espécies nativas e a venda de madeira certificada proveniente de espécies comerciais. Pesquisadores da Embrapa têm divulgado o novo sistema de produção com o objetivo de estimular o plantio de espécies florestais especialmente em regiões com altos índices de desmatamento, áreas de queimadas e exploração irracional do solo, como o Cerrado.

Com base em experiências desenvolvidas pela Embrapa nos últimos anos, Alvarenga assegura que o sistema garante ganhos de produtividade para o produtor de leite, pois a lavoura integrada “enche o cocho das vacas”. No caso do gado de corte, é possível preparar, com as pastagens integradas, um animal para o abate, com média de 15 arrobas após 24 ou 30 meses, enquanto no sistema convencional são necessários mais de 40 meses. “O salto de produção de três para 15 arrobas por ano de carne é considerável, e nos programas de pecuária leiteira integrada à agricultura e silvicultura, a produção de pastagens pode garantir 2 mil litros ou mais por hectare/ano contra 500 litros no sistema convencional de criação”, compara.

O pesquisador destaca a importância do sistema de integração como garantia de produção ininterrupta de alimento para os animais. “Pode-se plantar milho ou sorgo integrado com pastagens para vencer inclusive o período seco, considerado o gargalo do produtor”, acrescenta. Além disso, segundo ele, o sistema possibilita a formação de pastagens de qualidade, que beneficiam os animais com aptidão para produzir carne.

De acordo com Alvarenga, a experiên-



Ramon Costa Alvarenga

característica de exploração intensiva dos sistemas de integração lavoura-pecuária que possibilitaram a inclusão de mais um componente na atividade: a silvicultura. Defendida por pesquisadores e entusiastas que comprovaram na prática as vantagens da sinergia entre a consorciação de culturas agrícolas e pastagens, os sistemas mistos de exploração que incluem espécies florestais – em especial o eucalipto – permitem que o solo seja explorado de forma vantajosa, otimizando seu potencial produtivo, com retorno econômico mais eficiente.

Para o pesquisador Ramon Costa Alvarenga, coordenador do Programa de Transferência de Tecnologia para Integração Lavoura-Pecuária (Protulp) da Embrapa Milho e Sorgo, a trilogia permite o con-

Segundo Alvarenga, a trilogia permite o consórcio entre a produção de culturas, o reflorestamento com espécies nativas e a venda de madeira certificada

cia de preservação da água e do solo é positiva nas áreas de integração inclusive nos períodos secos, por causa da proliferação de raízes das pastagens que buscam umidade até dois metros abaixo do solo, entre outros fatores. “O sistema zera a perda de água em solos agrícolas e ajuda a regular os cursos de água”, explica. A possibilidade de geração de renda com a produção de madeira também serve de estímulo para produtores e grupos empresariais interessados em desenvolver o sistema de integração lavoura-pecuária-silvicultura.

Pioneirismo — Foi o que aconteceu no noroeste de Minas Gerais. No início da década de 1980, o gerente-geral da Sociedade de Reflorestamento Rio Escuro, Luciano Lage de Magalhães, observou produtividades elevadas em árvores isoladas e em espaçamentos amplos. O dirigente da empresa, transformada hoje na unidade Aço-Florestal da Votorantim Metais, revolucionou o manejo florestal brasileiro propondo o que se chamou na época de “espaçamento dinâmico”.

“Este termo é o arranjo ótimo, necessário à máxima expressão produtiva florestal, para o fim que se deseja: produzir madeira. Ou seja, se a finalidade da floresta for variável, o arranjo (espaçamento) entre as mudas também deve variar”, destaca Magalhães. Ele explica que, na época – e atualmente ainda – perdurava em algumas regiões o espaçamento fixo em 3 x 2 metros e 3 x 3 metros para toda e qualquer finalidade, o que dificultava ou inviabilizava a implantação dos sistemas agroflorestais.

Com a adoção do “espaçamento dinâmico” – e especificamente para projetos de produção de toras, madeira para tratamento e para energia – foram propostos espaçamentos que variavam de 9,5 metros a 10 metros entre linhas e 3 metros a 4 metros entre plantas. “Isso permitiu que se desenvolvesse na época os sistemas agroflorestais, que muitos pesquisadores tentavam e não conseguiam, por adotarem espaçamentos extremamente adensados que, além de instalarem uma competição extrema e rápida (dois a três anos) entre as próprias plantas de eucalipto, impediam a

convivência produtiva com outras espécies”, explica o engenheiro florestal Raul César Nogueira Melido, coordenador de apoio florestal e pecuária do

grupo. Os primeiros resultados deram bons resultados nas produções de madeira, carne e grãos, maximizando, assim, a rentabilidade em uma mesma unidade de área.

Hoje, a Unidade Aço-Florestal da Votorantim Metais possui em três municípios de Minas Gerais – Vazante, Paracatu e João Pinheiro – mais de 51 mil hectares de eucaliptos para a produção de ferro-gusa. Em sua propriedade localizada em Vazante, os primeiros trabalhos de integração lavoura-pecuária-floresta tiveram início ainda no final da década de 1980. Segundo Melido, a principal virtude do sistema é a produção de madeira a um baixo custo, uma vez que as receitas intermediárias – provenientes da agricultura e da bovinocultura – tornam o fluxo de caixa do empreendimento mais atrativo, dando fôlego para a empresa ou para o produtor até a receita principal, proveniente da floresta implantada no sistema.

Melido cita que o aumento da produtividade florestal – referindo-se ao eucalipto – aliado à diminuição dos custos propiciada pelo sistema de ILPF é atrativo para as empresas que atuam no setor energético. “A dificuldade da resolução dos problemas ambientais causados pelo uso cada vez maior de combustíveis fósseis impulsionou o desenvolvimento da produção de energia limpa. Neste contexto, o Brasil apresenta plenas condições de se tornar o país líder na produção de etanol, biodiesel e madeira/carvão”, afirma.

O sistema agroflorestal da Votorantim Metais, de Vazante/MG, tem conseguido uma produtividade pecuária de 8,25 arrobas por hectare por ano. Melido cita que as produtividades agrícolas são inferiores às médias nacionais, mas suficientes para pagar o custo da produção, preparo de solo e consequente melhoria da qualidade da pastagem. Na última safra, os dados de produtividade de arroz e soja nas partes baixas foram 30 sacas por hectare e 32 sacas por hectare, respectivamente. Nas altas, chegaram a 55 sacas por hectare cada.

Em relação à performance das espécies de eucalipto como componente florestal, os clones de híbridos naturais de *E. camaldulensis* com *E. tereticornis* e *E. urophylla* com *E. grandis* têm se destacado na região noroeste de Minas Gerais. “Estes clones apresentam uma arquitetura de copa que permite a entrada de luz solar, favorecendo os elementos agrícolas e a pastagem”, explica. “Na realidade, fomos pio-



Exemplo da Votorantim Metais: o aumento da produtividade do eucalipto, aliado à diminuição dos custos propiciada pelo sistema de integração, é atrativo

Divulgação

neiros nos sistemas agroflorestais na região do Cerrado, realizando a integração em nossas próprias áreas. Atingimos 8 mil hectares implantados de sistemas agroflorestais (SAFs)”, revela o engenheiro. Ele lembra que, há pouco tempo, as instituições que promoviam e difundiam a integração lavoura-pecuária perceberam que poderiam somar outro componente que, com uma tecnologia já dominada incrementalmente, aumentaria a rentabilidade do sistema, inserindo assim a floresta no sistema, batizando-o de ILPF (integração-lavoura-pecuária-floresta) — que na Votorantim já era difundido como SAF (sistemas agroflorestais).

Projeto chega aos produtores — Os produtores já estão participando ou apresentando propostas. De acordo com Anir Francisco André Correa, presidente da

Associação de Desenvolvimento Social do Morro Agudo, com sede na comunidade rural do Morro Agudo, município de Paracatu/MG, o projeto sairá do papel e irá para o campo ainda este ano. Após visita de um grupo de produtores da região à Votorantim, a associação apresentou proposta de implantação de um projeto experimental de plantio de eucalipto consorciado com pastagens. Correa diz que a ideia é oferecer aos produtores de leite – gado Girolando – a oportunidade de agregar valor e renda ao seu negócio. “Participarão do projeto experimental 11 pequenos produtores de leite, e o plantio deverá ocorrer em outubro”, informa o dirigente, lembrando que a associação tem hoje 180 sócios e pretende ampliar a ideia para outras entidades da região. Por isso, em cada unidade da Embrapa há mobilização para levar as pesquisas adiante. O supervisor da Gerência de Planejamento e Negócios da entidade, Luiz Carlos Balbino, lembra que o sistema de integração lavoura-pecuária – recuperação de pastagens degradadas por meio da plantação de culturas agrícolas – vem sendo utilizado com frequência por produtores de todo o país nas últimas décadas. “No entanto, como a floresta também é um componente importante para a sustentabilidade dos ecossistemas, resolvemos definitivamente inseri-la nesse tipo de sistema produtivo com a criação de um novo conceito: a integração lavoura-pecuária-floresta”, conta.

Segundo ele, estudos de campo realizados no interior de Minas Gerais comprovaram a eficácia do novo sistema: em um primeiro momento, o solo é preparado ▶

Conforme Anir Correa, a ideia é oferecer aos produtores de leite de Paracatu/MG a oportunidade de agregar valor e renda aos seus negócios



Divulgação

ANÚNCIO



Balbino: sistema de integração lavoura-pecuária com recuperação de pastagens degradadas por meio da plantação de culturas agrícolas é utilizado no país nas últimas décadas

Divulgação

ma até que as árvores atinjam uma altura média. Após o terceiro ano, os animais podem ser inseridos, já que não alcançam mais a copa das árvores e por isso não conseguem mais danificá-las”, explica Balbino. Ele salienta que as culturas devem ser retiradas porque as sombras que as árvores formam começam a atrapalhar a produtividade agrícola.

A principal vantagem é que esse sistema permite a produção de culturas agrícolas, o reflorestamento de áreas degradadas com espécies nativas ou o plantio de madeiras certificadas para revenda, que nos dois últimos casos contribuem para o bem-estar dos animais por propiciarem sombra e eventualmente fornecerem alimentos. Boa parte dessas terras está extremamente degradada, apesar de ser fértil e agricultável, aponta Balbino. “Essas áreas estão disponíveis para o sistema de integração lavoura-pecuária-floresta. Isso evidencia que não é mais preciso alterar a configuração original das florestas brasileiras para produzir soja, milho e culturas do biodiesel”, afirma. Os pesquisadores da Embrapa estão divulgando o novo sistema de produção para incentivar o plantio de espécies nativas em regiões ameaçadas, como a Amazônia, permitindo inclusive a formação de corredores ecológicos que ligam florestas em áreas isoladas. “Esses corredores facilitam tanto o trânsito de animais entre essas ilhas de florestas como também a dispersão das espécies vegetais”, explica Balbino, para quem o fato de o Brasil ainda ter em seu território 18% da floresta intacta do mundo mostra a importância do país na questão da exploração sustentável dos recursos naturais. ❏

para o plantio de árvores. Nos três primeiros anos de crescimento das árvores, culturas agrícolas como milho e soja são plantadas no espaçamento entre os troncos, em uma distância de pelo menos oito metros. Após a primeira colheita agrícola, a pastagem dos animais (bovinos, especialmente) pode ser inserida até a retirada da madeira das árvores para revenda, quando o mesmo ciclo começa novamente. “As culturas agrícolas são inseridas apenas nos primeiros anos do siste-

VOTORANTIM: OS RESULTADOS NOS TRÊS SEGMENTOS

Agricultura — São utilizadas as culturas apropriadas a cada região. No noroeste de Minas Gerais, onde está o projeto, a Votorantim optou pelo arroz, seguido de soja. Mas há vários registros de utilização de outras culturas, como milho, sorgo, cevada, trigo, amendoim, mandioca, mamona e girassol, entre outras. As produtividades também variam. Nas partes baixas, a produtividade de arroz é de 30 sacas de 60 quilos por hectare. Nas altas, de 50 a 55 sacas. Na soja, 32 sacas por hectare nas partes baixas e 55 sacas nas maiores altitudes.

Pecuária — Deve-se procurar as raças mais apropriadas para cada região. Para a região onde está a empresa, opta-se preferencialmente por $\frac{1}{2}$ sangue e $\frac{3}{4}$ zebu, sempre cruzadas com raças europeias. O objetivo é inserir precocidade à rusticidade do gado zebu (Nelore, Guzerá, Gir e Indubrasil), cruzados com Pardo Suíço, Holandês, Aberdeen e Red Angus, Simental, entre outras. A produtividade na região é 8,25 arrobas por hectare/ano no sistema agroflorestal. Pode-se utilizar ainda caprinos, ovinos, suínos e aves.

Floresta — A empresa utiliza eucalipto no noroeste mineiro. Produz em média 35 m³ por hectare/ano. Também podem ser usadas teca, mogno e cedro, entre outras.

Esta reportagem foi escolhida pelo leitor da revista A Granja, que votou por meio da newsletter Agronews. Aproveite agora e escolha entre as três reportagens que estão em votação a que você prefere ver estampada nas páginas de nossa revista.

Caso ainda não receba a newsletter, cadastre-se no site www.agranja.com



ANÚNCIO



Governadora gaúcha Yeda Crusius e o americano Aaron Wetzel, diretor-presidente da John Deere, participam da solenidade de inauguração da fábrica

A NOVA FÁBRICA DA JOHN DEERE

Unidade sediada em Montenegro/RS vai produzir até 15 mil tratores por ano quando estiver à plena capacidade

A mais moderna fábrica da John Deere no mundo foi oficialmente inaugurada no mês passado. A unidade de Montenegro/RS, apta a fabricar até 15 mil tratores por ano, está em funcionamento com 60% de sua capacidade, ou 9 mil tratores/ano. A expectativa é de que em cinco a seis anos esteja à plena carga. A empresa investiu US\$ 250 milhões, dos quais US\$ 80 milhões em prédios e equipamentos, US\$ 140 milhões em capital de giro, além de US\$ 30 milhões em mudanças na unidade de Horizontina/RS, que passou a fabricar apenas colheitadeiras, plataformas de colheita e plantadeiras. Atualmente, 48% das máquinas produzidas em Montenegro destinam-se à exportação, sobretudo para a América do Sul. A nova unidade possibilitou a produção dos modelos 7715, com motor de 182cv, e 7815, de 202cv. Além das duas fábricas em território gaúcho, a John Deere possui fábrica de colhedora de cana em Catalão/

GO. A solenidade de inauguração contou com a participação da governadora gaúcha Yeda Crusius.

A escolha do município gaúcho, a 50 quilômetros de Porto Alegre, para sediar a empresa deu-se em razão da localização. Fica próximo de portos, da Argentina e de regiões produtoras de grãos, fibras e energia e fornecedoras de peças e equipamentos, como a Serra Gaúcha. Além disso, a empresa buscou um local com disponibilidade de mão-de-obra qualificada. “A localização de Montenegro é bastante estratégica e importante”, destacou Paulo Herrman, diretor de Vendas para a América do Sul. O americano Aaron Wetzel, diretor-presidente da John Deere Brasil e vice-presidente de Vendas, Marketing e Governança para a América do Sul, destacou que a proposta da empresa é “chegar mais próximo dos clientes, entender as suas necessidades e desafios”.

Os diretores da empresa, em entrevis-

ta coletiva à imprensa, avaliaram o atual momento econômico do Brasil e do mundo, sobretudo o panorama agrícola. Garantiram que a empresa não repassou, neste ano, aos produtores o aumento dos custos (apenas o índice da inflação), principalmente aqueles provocados pela cotação do petróleo. Até porque o câmbio tem facilitado a importação de peças e equipamentos. Os tratores produzidos em Montenegro possuem 40% de componentes importados. Da mesma forma, asseguraram acreditar que o atual momento propício do agronegócio brasileiro terá vida longa. “Não há uma bolha”, definiu Wetzel. “Há uma demanda forte por nossos produtos por causa da soja”, ressaltou. Segundo ele, haverá ampliação da área plantada e da produção, e os períodos de “altos e baixos” serão curtos. Da mesma forma, o aumento dos custos de insumos não implicará a intenção do produtor que pensa em adquirir uma máquina. ❏

O ANTIÁCIDO DA LAVOURA



Jaíro Hamastro

A calagem demonstra sempre ser uma ferramenta eficiente na correção de solos ácidos, com reflexos positivos no aumento da produtividade das lavouras e na otimização do uso de fertilizantes. As pesquisas já comprovaram os benefícios – e a necessidade – dessa prática. Só falta convencer o produtor

Gilson R. da Rosa

Agricultura brasileira tem espaço de sobra para se beneficiar com a crise mundial de alimentos. São mais de 300 milhões de hec-

tares de terras agricultáveis férteis e de alta produtividade, dos quais 90 milhões ainda não foram explorados, segundo dados do Ministério da Agri-

cultura. Na teoria, há potencial para incrementar em no mínimo três vezes a atual produção de grãos. Por outro lado, mais de 80% dos solos

no País têm características ácidas, ou seja: apresentam níveis elevados de alumínio e baixos teores de cálcio e de magnésio, fatores prejudiciais ao desenvolvimento das plantas e que comprometem a produtividade das lavouras.

A acidez também torna menos eficiente a aplicação de fertilizantes, o que resulta no aumento dos custos de produção. O insumo mais utilizado – e também o mais barato – para a correção do solo é o calcário. Sua aplicação, quando executada da forma adequada, reduz os efeitos nocivos da acidez, diminuindo a concentração de elementos como ferro, alumínio e manganês que possam estar em níveis tóxicos às culturas. O pesquisador da Embrapa Solos Vinicius de Melo Benites explica que, com sucessivos plantios, os níveis de cálcio e magnésio começam a se exaurir. “A análise de solo pode mostrar claramente o momento no qual é preciso fazer a correção. Neste caso, a aplicação de corretivos, além de neutralizar o efeito do alumínio e elevar o Potencial em Hidrogênio (pH), aumenta a disponibilidade de cálcio, magnésio e, em alguns casos, as de fósforo, potássio e micronutrientes.”

Um solo corrigido proporciona boas condições para o desenvolvimento do sistema radicular das plantas (maior nutrição e resistência à

seca) e possibilita um melhor aproveitamento dos adubos aplicados. Em outras palavras, quanto menor o grau de acidez, ou seja, maior o pH, mais eficiente é a aplicação de fertilizantes. Do ponto de vista econômico, a calagem é um investimento de baixo custo, cujos efeitos duram em média cinco anos, dependendo do tipo de solo. No entanto, sua difusão ainda esbarra na resistência de boa parte dos produtores nacionais e no pouco interesse do Governo Federal em implementar um plano de estímulo ao uso do calcário na agricultura.

O Sindicato da Indústria de Calcário no Rio Grande do Sul (Sindicalc) estima que o consumo do produto nas lavouras gaúchas nesta safra deverá, a exemplo de anos anteriores, ficar abaixo da aplicação ideal para a correção da acidez do solo. A previsão é que o volume adquirido seja em torno de 2 milhões de toneladas, considerado baixo diante da necessidade de 6 milhões de toneladas por ano, segundo pesquisas realizadas em 16 universidades do Estado.

De acordo com o presidente do Sindicalc, Oscar Alberto Raabe, o mesmo ocorre em outras unidades da federação. “Estudos demonstram que o Brasil deveria incorporar, anualmente, 71 milhões de toneladas de calcário nas áreas de agricultura e sob pastagem. Na prática, porém, o consumo efetivo gira em torno de 21 milhões de toneladas ao ano”, observa Raabe.

As mesmas pesquisas indicam que o volume de calcário incorporado

O EXEMPLO DO LITORAL

Enquanto o Governo não expressa publicamente sua preocupação com a falta de correção da acidez do solo, a calagem tem mostrado, por exemplo, ser um importante aliado dos produtores de arroz do Litoral Norte do RS. A orizicultura na região ocupa uma área plantada de 125 mil hectares e produz anualmente 800 mil sacas. Apesar deste desempenho, a cultura apresenta produtividade inferior em comparação com outros Estados. De acordo com o produtor Marco Tavares, isso ocorre devido a uma série de fatores – proximidade com o litoral, baixos teores de nutrientes, baixos níveis de potássio, deficiência de magnésio, alto nível de matéria orgânica e altos níveis de alumínio, baixo CTC (troca de cátions), responsáveis pela acidez do solo. “A calagem, por ser fonte de cálcio e magnésio, juntamente com outros insumos, disponibiliza à planta os nutrientes que estão no solo. Com isso, permite potencializar a produtividade da lavoura.”

anualmente aos solos deveria ser de três vezes o volume de fertilizantes consumidos. “Só que no Brasil esta prática é inversa, pois, como exemplo, em 2007 foram consumidos 24,6 milhões de toneladas de fertilizantes – conforme dados da Associação Nacional para a Difusão de Adubos (Anda) – contra 21,5 milhões de toneladas de calcário”, explica o dirigente, que também preside a Associação Brasileira dos Produtores de Calcário Agrícola (Abracal).

Impacto nos custos — Este desequilíbrio na relação entre o uso de fertilizantes e calcário na lavoura tem impacto direto no incremento dos custos de produção. A Abracal estima que as perdas com adubo por falta de correção de solo sejam de 35% a 40%, aproximadamente. “Fertili-



Divulgação

Raabe, do Sindicalc: segundo estudos, os produtores brasileiros deveriam incorporar anualmente 71 milhões de toneladas de calcário, mas o consumo é de 21 milhões de toneladas

CUIDADOS NA APLICAÇÃO. CALCÁRIO DEMAIS TAMBÉM FAZ MAL

O calcário é um insumo para correção de solo que apresenta baixo custo, mas merece muita atenção no uso. O melhor momento para realizar a calagem em qualquer solo é antes da implantação da lavoura. Para isso, é indispensável fazer a análise do solo. O objetivo é determinar qual a quantidade de nutrientes que o solo será capaz de fornecer às plantas e qual a quantidade de adubo deverá ser aplicado para se ter um bom rendimento da cultura.

Na avaliação do pesquisador da Embrapa Solos Vinicius de Melo Benites, o motivo pelo qual está se pensando em fazer a correção do solo é o principal norteador da escolha do corretivo. “Se estamos procurando um corretivo para a abertura de uma nova área, deve-se verificar o pH, o teor de alumínio trocável, os teores de cálcio e magnésio e a relação en-

tre esses dois elementos. É importante frisar que um mau dimensionamento do uso de corretivo pode causar transtornos irreversíveis no curto prazo para o solo.”

Benites explica que o uso excessivo de calcário de alta reatividade pode elevar o pH do solo acima do ponto ótimo, prejudicando a absorção de vários nutrientes, causando a dispersão de argilas e promovendo perdas significativas da matéria orgânica do solo. “Já em relação à qualidade do produto, deve-se verificar a reatividade - indicada pelo Poder Relativo de Neutralização Total (PRNT) e a relação entre cálcio e magnésio.”

Plantio direto — A correção de solo também é indicada na manutenção de plantio direto. Essa prática, conforme o pesquisador, pode ser realizada de acordo com o monitoramento da fertilidade do solo, por meio de análises anuais, sempre que a saturação de ba-

ses do solo atingir níveis inferiores a 40%, e a saturação por alumínio for superior a 10%. “Nesse caso deve-se monitorar não somente a camada superficial (0 a 20 centímetros) como também a camada subsuperficial (20 a 40 centímetros). Para a correção da camada superficial recomenda-se o calcário e para a camada subsuperficial, o gesso agrícola”.

Benites informa que se o monitoramento da fertilidade for anual, raramente terá que se utilizar doses de calcário superiores a 2 toneladas por hectare. “Contudo, se estivermos tratando de uma área que ficou sem ser monitorada por muito tempo e o diagnóstico detectar necessidade de grandes doses de calcário, recomenda-se que a aplicação seja feita de forma parcelada, em aplicações anuais, que não ultrapassem 2 toneladas por aplicação.”

zante incorporado em solo ácido fica insolubilizado e, portanto, grande parte acaba sendo desperdiçada”, avalia Raabe. “Só no Rio Grande do Sul são consumidas em torno de 2 milhões de toneladas de adubo por ano. Desse volume, 600 mil são perdidas ou imobilizadas. Com a tonelada custando em torno de R\$ 1 mil, pode-se afirmar que as perdas são de aproximadamente R\$ 600 milhões a cada período.”

Para Raabe, a existência de jazidas de calcário em quase todo o Brasil não justifica a falta de apoio a sua utilização. “Além disso, o preço também não é um impeditivo e existem opções de financiamento como o Moderagro (Programa de Modernização da Agricultura e Conservação de Recursos Naturais). Em termos de insumo, representa de 3,5% a 4% do custo do produtor. A garantia é que para cada R\$ 1 investido em calcário o produtor recebe R\$ 3 de volta na produtividade, na venda final do seu produto e a aplicação vale por cinco anos. Aparentemente, o que falta é um apelo maior do produto junto ao

consumidor”, argumenta. De acordo com o Sindicalc, o uso médio fica entre 2,5 toneladas e 3 toneladas por hectare, sendo que o preço médio no Rio Grande do Sul é de R\$ 60 a tonelada.

Na visão do dirigente, a crise dos alimentos e a escalada do preço dos insumos reforçam a necessidade de se implementar um plano nacional de correção de solos. Um projeto encaminhado pelo setor, através da Câmara Setorial de Insumos Agropecuários, junto ao Ministério da Agricultura, em 2004, propôs a criação do Plano Nacional de Calagem e Programa de Estímulo ao Uso de Calcário na Agricultura (Planacal) como forma de popularizar o uso do insumo.

Até o momento, porém, nenhum avanço foi registrado e a idéia per-



Benites, da Embrapa:
a aplicação de corretivos,
além de neutralizar o
efeito do alumínio e
elevar o pH, aumenta a
disponibilidade de cálcio,
magnésio e, em alguns
casos, as de fósforo,
potássio e
micronutrientes

manece no papel. Se fosse colocado em prática, Raabe prevê que seria possível ampliar ainda mais os níveis de produtividade obtidos pela agricultura brasileira – um acréscimo de 35% a 40% na produção de grãos no Brasil – já no primeiro ano de funcionamento do plano. ❏

POLPA VERMELHA

A saborosa melancia, uma das principais hortaliças do mundo, pode ser uma interessante alternativa de renda a produtores, sobretudo os pequenos. Basta cultivar certo e ter mercado

Thaise Teixeira

A melancia está entre as dez primeiras na lista das hortaliças comercializadas no mercado nacional. Cultivada no Continente Americano desde o século XVI, é, talvez, uma das maiores frutas já existentes. Pertencente à mesma família do melão, da abóbora e do pepino, seu peso pode chegar a até 20 quilos de pura água, caracterizada pelo sabor adocicado e refrescante. Mas sua produção não é tão doce assim. Exige não só conhecimento prévio da cultura como a adoção de cuidados essenciais para o sucesso do investimento.

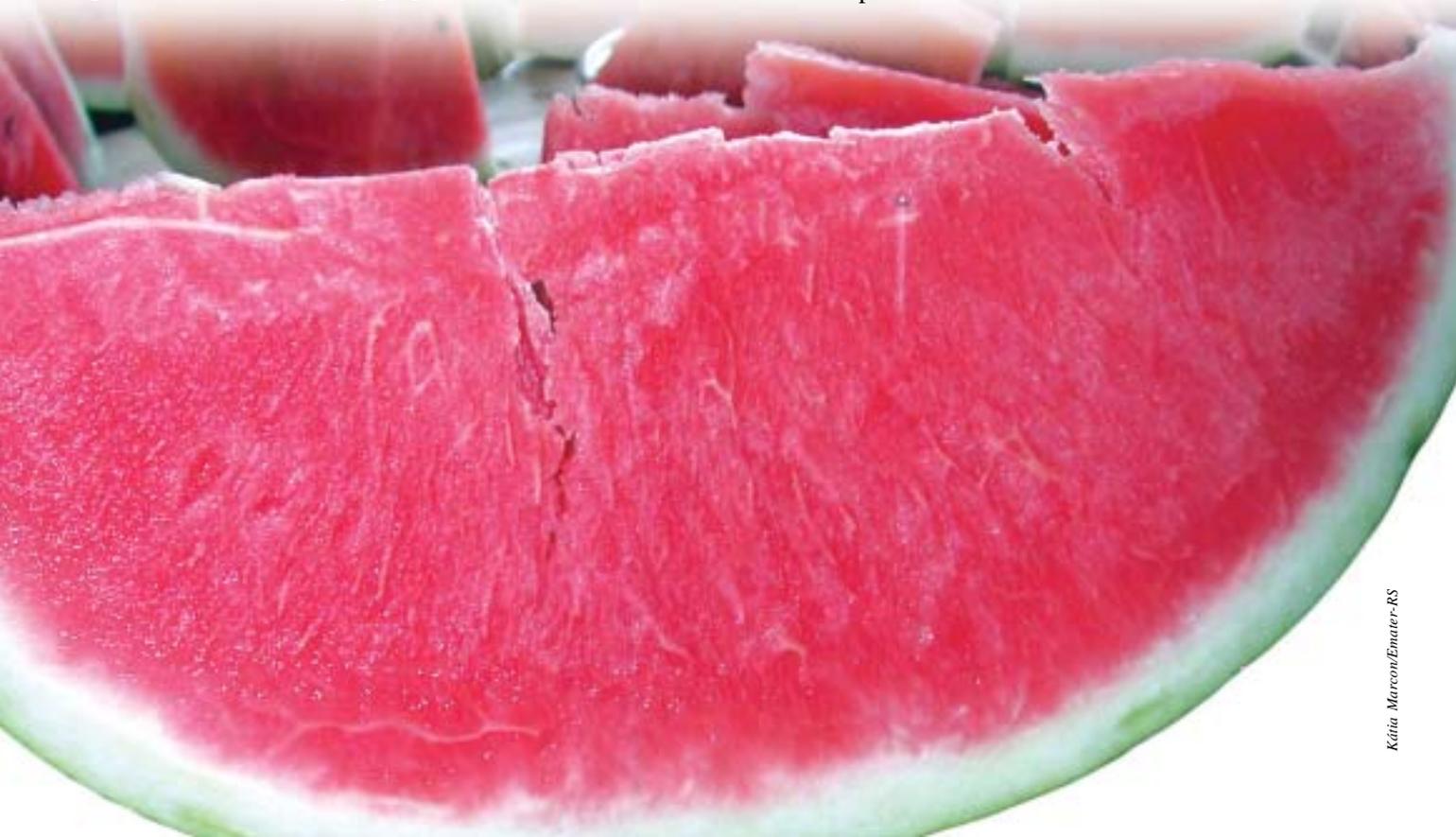
O primeiro passo é escolher o solo adequado para o plantio. A textura da terra não pode ser argilosa. A opção deve privilegiar as áreas arenosas, que proporcio-

nam melhor adaptação e desenvolvimento das plantas. As regiões onde as temperaturas são maiores que 20° C e menores que 30° C são as mais recomendáveis. “Acima de 35° C, não há formação de flores, e as que se formam caem. Abaixo de 12° C, os frutos não crescem”, justifica o pesquisador Paulo Espíndola Trani, do Instituto Agronômico (IAC), de Campinas/SP, instituição da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo.

A sementeira ocorre em linhas retas. O espaço entre elas, tradicionalmente, é de 2,5 a 3 metros e, entre as covas, de 1 a 1,5 metro. O ideal é colocar duas, três ou até quatro sementes por cova, que deve ter em torno de 5 centímetros de profun-

didade. O processo pode ser manual ou mecanizado. Mas as mudas também podem ser preparadas em bandeja, utilizando-se um grão por célula. O inconveniente é a incerteza quanto à firmeza do clima, que pode comprometer o investimento. “O agricultor economiza a semente, mas pode haver perda caso chova, situação que inviabiliza o transplante das mudas”, lembra Trani.

Há produtores que optam pelo chamado “adensamento”, técnica por meio da qual há diminuição da distância entre as linhas e os buracos que abrigam as sementes. “O que não se pode esquecer é que se tem que ter espaço para passar a roda do trator para pulverizar as plantas”, ressalta Trani. O assistente técnico da



NÚMEROS AZUIS

Emater/RS Roberto Schenkel recomenda que, nesse caso, o produtor selecione os frutos de melhor qualidade. “Para se fazer o adensamento, é preciso descartar os menores e mais feios, dando espaço aos mais bonitos e de melhor qualidade”, recomenda.

O ciclo de produção da melancia varia entre 80 a 100 dias. Em alguns casos, já é possível até produzi-la em 65 dias, como informa o especialista Raimundo Nonato de Carvalho. A novidade consta da terceira edição do seu livro, intitulado “Cultivo de Melancia para a Agricultura Familiar”. A irrigação pode ser feita por aspersão (borrifamento) ou por carrinho-pipa. O ideal é manter umidade sem excesso. A adubação é feita aos 25 e aos 45 dias após a semeadura. Segundo técnicos da Embrapa Semi-Árido, é recomendável evitar pulverizações com inseticidas durante a fase de florescimento, principalmente pela manhã, bem como instalar três colméias/hectare próximas à plantação quando houver poucas abelhas no local. O objetivo é facilitar a polinização das flores, cuja abertura se dá por apenas um dia, uma a duas horas após o aparecimento do sol.

Ameaças — Uma das piores pragas da plantação é o pulgão, que suga a folha das plantas, transmitindo o vírus do Mosaico Anão da Melancia, que acaba diminuindo o tamanho dos frutos. A melhor saída para manter a produtividade é o monitoramento da lavoura, além de não plantar mais de duas vezes no mesmo local na sequência. “Caso contrário, não haverá inseticida que resolva o problema”, alerta Trani. Também deve-se ter cuidado com pássaros e pombos, que têm nas plantas novas um prato cheio. Conforme o pesquisador, a produtividade normal ou esperada é de 30 a 60 toneladas por hectare. Após a colheita, deve-se plantar outra cultura de espécie e família diferentes da melancia. Não é indicado o melão, a abóbora, o maxixe ou o pepino na mesma área, situação que favoreceria o ataque de pragas e doenças.

Os insumos respondem por cerca de 60% dos custos de produção, conforme

estima Schenkel, da Emater. Mas, mesmo assim, o técnico afirma que a produção de melancias compensa de acordo com o volume produzido. “Com uma média de produção de 25 a 30 toneladas por hectare, recebendo R\$ 0,25 o quilo, como foi em 2007, consegue-se uma renda de R\$ 4 mil a R\$ 5 mil. Tirando-se a despesa, sobra de R\$ 1,5 mil a R\$ 2 mil, se a chuva não interferir”, argumenta.

Principais produtores — As variedades de melancia mais cultivadas no Brasil são japonesas e americanas como Crimson Sweet, Madera, Congo, Charleston Gray e Rubi AG-08. A maioria das

frutas produzidas no país tem forma arredondada, levemente ovalada, com a casca verde-escura rajada com verde mais claro. É o tipo mais comum em São Paulo, onde os principais municípios produtores são Sorocaba, Presidente Prudente e Marília, que, hoje, produz de 6 mil a 7 mil hectares.

São Paulo, juntamente com o Rio Grande do Sul, responde por praticamente 50% da produção nacional de melancia. Também existem áreas irrigadas na Região Nordeste – Bahia e Pernambuco. Conforme o Ministério da Agricultura, a produção nacional da fruta subiu de 903,5



Schenkel, da Emater/RS: “As frutas mais nobres, pequenas e sem sementes têm um custo cerca de 30% maior do que as comuns. Mas é bastante interessante ao produtor”

Kátia Marcom/Emater-RS

Rogério Fernandes/Emater-RS

An advertisement for All COMP. It features a red tractor in a field with a GPS system overlay. The text includes: "GPS", "Agricultura de Precisão", "Pulverização / Mapeamento", "Levantamento de Áreas", "Distribuição de Fertilizantes e Calcário". At the bottom, it says "All COMP Equipamentos de Precisão", "Av. Pernambuco, 1207", "Fone: (51) 2102.7100 - Porto Alegre/RS", and "allicomp@allicompgps.com.br".

mil toneladas em 2006 para 921 mil em 2007. A projeção, até o final de 2008, é alcançar 938,5 mil toneladas. A maior parte é consumida no mercado interno. Mas há oferta para abastecer outros países, especialmente da América do Sul.

A cultura foi a opção de complementação de renda de aproximadamente 200 agricultores familiares pertencentes à Cooperativa dos Cafeicultores da Região de Marília/SP (Coopemar). A maioria deles tem área entre 5 e 8 hectares e consegue uma produtividade média de 35 toneladas por hectare. Os que plantam no cedo obtêm preços melhores. Os primeiros a colher comercializaram, na última safra, a R\$ 0,35 a R\$ 0,40 o quilo. “Quando a oferta diminui, o preço chega a R\$ 0,45 a R\$ 0,48 o quilo, mas é esporádico”, relata o engenheiro agrônomo encarregado técnico da Coopemar, Aurélio Giroto.

As sementes são compradas em lojas. Depois de ter a análise do solo em mãos, os produtores abrem as covas e plantam as sementes. “O pessoal deixa o solo arado, gradeado, abre sulcos, coloca adubos de plantio. Outros ainda fazem complementação com esterco de galinha”, explica Giroto. De acordo com ele, os agricultores não mecanizados acabam tendo que alugar as máquinas para fazer os tratamentos defensivos (fungicidas, inseticidas e, eventualmente, herbicidas). “O ideal é ter um trator e um pulverizador”, diz.

No Rio Grande do Sul, o cultivo é feito em sua maioria por pequenos produtores,

PEQUENA, AMARELINHA E SEM SEMENTES

Um mercado em potencial que pode ser explorado tanto por grandes como por pequenos produtores é a produção das melancias diferenciadas. São os frutos sem semente, de tamanhos menores e de polpa amarela. Apesar de terem custos de produção um pouco maiores, são comercializados por valores mais altos do que os frutos convencionais. “As frutas mais nobres, pequenas e sem sementes têm um custo cerca de 30% maior do que as comuns. Mas são bastante interessantes ao produtor”, afirma Roberto Schenkel, da Emater/RS. Paulo Espíndola Trani, do IAC, de Campinas/SP, ressalta que o cuidado no cultivo deve ser maior, já que são mais delicadas. “Para se plantar um fruto sem semente, tem que se ter uma semente que tenha um custo mais alto e cujo cultivo exija mais cuidado. Não é melancia comum que o pessoal joga no caminhão feito telha”, comenta.

Os frutos atendem a um público exigente, que não se importa em pagar a mais pelo produto. Mas sua produção ainda é pouco difundida. Aurélio Giroto, da Coopemar, de Marília/SP, afirma que, na área de atuação da cooperativa, a produção deste perfil de melancia é muito pequena. “O pessoal quase não planta a melancia amarela. Se a pessoa tem 10 hectares, planta meio hectare com ela. A melancia sem semente tem que ser voltada aos grandes centros, pois são destinadas para uma classe de consumidores diferenciados”, justifica. Segundo ele, os maiores cuidados devem ser tomados no plantio, na aparência externa, na qualidade. “Ela chega a custar 100% a mais do que a melancia normal. Essas têm entre 3 a 5 quilos e são vendidas por unidade. Uma melancia normal chega a pesar 15 quilos e é vendida por peso”, completa.

res. A área plantada de 17,7 mil hectares resulta em 380 mil toneladas da fruta. Metade fica no mercado local, e o restante segue para as regiões Sudeste e Centro-Oeste, que produzem antes de novembro. A região central do Estado planta no cedo – ao final de julho, agosto e setembro. As outras semeiam no tarde, de outubro a novembro, para colher no final de fevereiro e em março. Para esses agricul-

tadores, o plantio de melancia é uma forma de diversificação das atividades. Serve para a alimentação dos integrantes da família, para os suínos e também para ser vendida *in natura* ou em forma de doces e compotas. “Uma alternativa boa seria abastecer o município onde ele atua. Além de proporcionar preços mais acessíveis à população, o produtor terá um custo menor com transporte”, recomenda Schenkel. ■



A MULTIFEIRA DO RIO GRANDE DO SUL

Tradicional feira de Santa Rosa reuniu mais de 175 mil pessoas e comercializou R\$ 35 milhões



Divulgação

A 17ª edição da Fenasoja ocorreu, de 26 de abril a 04 de maio, em Santa Rosa, no noroeste do Rio Grande do Sul, e caracterizou-se como a maior multifeira gaúcha devido à forte presença de diversos setores da sociedade: agricultura, pecuária, indústria, comércio, serviços e artesanatos. Na recente edição, o volume de negócios girou em torno de R\$ 35 milhões, consolidando-se como uma efetiva feira de negócios. O volume significativo deve-se também ao momento favorável de valorização dos produtos agrícolas. Mesmo com alguns dias de muita chuva, o público foi de 175 mil pessoas, das quais mais de 5 mil argentinos e paraguaios e 600 expositores. O evento reuniu autoridades empresariais e políticas e o Ministro do Desenvolvimento Agrário, Guilherme Cassel, que representou o Presidente Lula, a governadora gaúcha, Yeda Crusius, o prefeito local, Alcides Vicini, entre outros.

Entre os eventos realizados, ocorreu o lançamento oficial da usina de biodiesel da empresa Biotechnos, o semi-

nário “Momento Econômico do País e a Importância da Reforma Tributária”, com o deputado Henrique Fontana, líder do governo na Câmara Federal, e o Remate de Cavalos Crioulos do Noroeste Gaúcho. Já o estande da secretaria estadual de Turismo mostrou, entre outras, a Rota do Rio Uruguai, incentivando assim cada vez mais o turismo na região, aproveitando a visita de pessoas de vários pontos do Estado e da Província de Misiones (Argentina).

Outros eventos: o encontro das Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul, Fecoagro, analisou a sugestão da reforma tributária; a palestra “Biocombustíveis: uma alternativa sustentável de diversificação de cultura”; o lançamento do livro “Santa Rosa – Histórias e Memórias”, de Teresa Christensen; a realização do quarto Projeto Comprador do Setor Metalmeccânico; o Lançamento do projeto de extensão “Uso de Tecnologias e Boas Práticas de Fabricação para Melhorias na Agroindústria Familiar de Produtos de Origem Animal”, da Unijuí; a palestra “Silagem de Milho com alta Produtividade e Qualidade”, com Igor Quirrenbach; a Audiência Pública da Cadeira Produtiva do Leite; a mesa-redonda “Perspectivas da Soja no Novo Cenário de Preços Internacionais”, do Ministério de Agricultura, intermediada por Francisco Signor, superintendente Federal da Agricultura do Rio Grande do Sul.

Além dos eventos, a feira teve três

concursos: Concurso de Ornamentação de Ambientes Alusiva à Fenasoja, Concurso da Planta de soja com maior número de grãos e Concurso de Receitas de Pratos à Base de Soja. Com tudo isso, a 17ª Fenasoja configurou-se como uma feira de negócios, ou, como definiu a organização, a “feira dos bons negócios”. A Fenasoja é a maior referência de comercialização e mostra tecnológica da região noroeste do Rio Grande do Sul, para os diversos setores da sociedade. ■

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@allicompgps.com.br
www.allicompgps.com.br

DE QUEM É A CULPA DA ALTA?

Segmento de adubos responsabiliza a conjuntura internacional pelos saltos sucessivos nos preços

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A onde vão parar os preços dos fertilizantes? Este é um dos questionamentos de todos os produtores rurais. Não apenas os brasileiros. E de todas as culturas: soja, algodão, milho pipoca, tomate. Para responder a estas e muitas outras indagações e indignações, o Sindicato da Indústria de Adubos do Rio Grande do Sul (Siargs) convidou, no início de maio, o economista Alexandre Mendonça de Barros, professor da Fundação Getúlio Vargas, de São Paulo, e sócio da consultoria MB Agro. Entre muitos esclarecimentos, o economista, uma das principais referências em economia agrícola no País, foi bem objetivo: enquanto as cotações internacionais das *commodities* continuarem a subir, os preços do adubos seguirão a mesma tendência.

A principal explicação para a alta, segundo ele, é a seguinte: a demanda por fertilizantes aqueceu de forma histórica nos últimos dois anos, enquanto a oferta de matéria-prima manteve-se estática. Afinal, os adubos fosfatados e potássicos são extraídos de minas encravadas

em poucas reservas localizadas em raros países. Para abrir novas minas, são necessários investimentos vultosos, que não são decididos ou realizados de um momento para outro. Já no caso de adubos nitrogenados, o preço está relacionado à cotação do petróleo, visto que o nitrogênio é extraído do gás natural. Em síntese, Mendonça de Barros entende que o equilíbrio entre oferta e procura no segmento de fertilizantes só vai se dar em 2010. Antes disso, adverte Torvaldo Antonio Marzolla Filho, presidente do Siargs, pode acontecer até um danoso desabastecimento. “Não se sabe se vamos poder repor a prateleira com o produto”, alerta.

Mendonça de Barros considera “peculiar” o momento por que passa a agricultura mundial. A demanda aquecida em razão do aumento do consumo de alimentos não tem precedentes. Sobretudo, explica, pelo crescimento nos últimos dez anos do PIB de China e Índia a “taxas históricas”. Combinadas a esta realidade, houve duas situações: diminuição dos estoques mundiais de alimentos, principalmente em silos americanos, e o recente *boom* da agroenergia, também um fato

bem relevante nos EUA, que hoje destinam anualmente 80 milhões de toneladas de milho para o biocombustível ante 10 milhões a 15 milhões dos anos 1990. “A maior economia tirou do mundo a oferta de 80 milhões de toneladas”, espanta-se. “Surgiu uma nova demanda.”

Quase tudo de fora — Diante desse cenário de aquecimento, o suprimento mundial de insumos se manteve o mesmo. E os preços internacionais, seguindo a lógica da relação “oferta x procura”, naturalmente dispararam. Conforme dados fornecidos pelo Siargs e pelo economista, o preço do enxofre saltou de US\$ 50 a tonelada (preço do produto mais frete) para US\$ 700; o cloreto de potássio de US\$ 180/200 para US\$ 800; o MAP (fosfato monoamônico) de US\$ 350 a US\$ 1.200. Somadas a esta elevação, há outras realidades. O Brasil importa 70% do adubo que distribui em suas lavouras, porcentagem que deverá passar a 85% em 2025. No cenário internacional, o Brasil gera apenas 1%, 4% e 2% dos adubos nitrogenados, fosfatados e potássicos, respectivamente.

O consumo mundial de fertilizantes é de 170 milhões de toneladas por ano, das quais metade do volume é absorvido pelos americanos, 48 milhões pelos chineses, 24 milhões pelos indianos, enquanto o Brasil fica com 10 milhões, o quarto maior consumidor. Além disso, os governos chinês e indiano subsidiam fortemente os fertilizantes a seus produtores. Isso quer dizer que, independentemente dos aumentos internacionais, o preço para os agricultores não muda. E nem sua disposição para o consumo. Já a produção de adubos fosfatados e potássicos segue restrita a poucos países, como Canadá e Rússia e a um grupo pequeno de empresas. “Somos tomadores de preço”, explica Mendonça de Barros. Ou seja, segundo ele, as empresas que atendem o mercado brasileiro apenas repassam os custos. ■



SERÁ QUE AGORA DESLANCHA?

A Empresa de Pesquisa Energética (EPE) vai promover em julho o primeiro leilão de reserva para a aquisição de eletricidade produzida pela biomassa da cana-de-açúcar. O evento significa a entrada do Governo no negócio da cogeração

Delcy Mac Cruz

3 1 de julho de 2008 poderá ficar na história do mercado brasileiro de energia elétrica. Nesta data, o Governo Federal promove, por meio da Empresa de Pesquisa Energética (EPE), o chamado leilão de reserva, exclusivo para a aquisição de eletricidade produzida pela biomassa da cana-de-açúcar. Poderia ser apenas mais um evento de compra e venda como tantos que o Ministério da Agricultura realiza esporadicamente com o objetivo de regular os preços do arroz ou do café, entre outros produtos do agronegócio. Mas não.

O leilão de julho marca, ou pretende marcar, a entrada do Governo Federal como parceiro do setor sucroalcooleiro no fornecimento em escala da eletricidade processada a partir da cogeração, sistema que permite a produção de eletricidade com a queima do bagaço da matéria-prima do açúcar e do etanol (álcool).

Há várias décadas a eletricidade do bagaço é introduzida no sistema energético brasileiro. Ainda em 1987, a Usina São Francisco, do Grupo Balbo, localizada em Sertãozinho/SP, fez contrato

de longo prazo com a então estatal CPFL, hoje privatizada, para venda de excedente – ou seja, a energia elétrica que a usina não usava internamente. Esse contrato vigora até hoje e, em abril último, o Grupo Balbo anunciou investimentos para ampliar a capacidade de cogeração. O exemplo da São Francisco de Sertãozinho é vigoroso, mas raro. Embora na literatura a cogeração pelo bagaço se revista de estratégia limpa, barata (em relação à energia de hidrelétrica) e disponível, ela não ganha corpo e forma. No Estado de São Paulo, as

EXTRA

As usinas poderão vender o excedente de energia do bagaço da cana processada



Leandro Mariani Mitmann

usinas sucroalcooleiras poderiam ter vendido em maio pelo menos 2 mil megawatts (MW) de potência de energia do bagaço, mas o total pouco passou de 500 MW.

A bioeletricidade, como é chamada a cogeração de excedente de eletricidade a partir da biomassa, ganhou espaço

no cenário nacional no começo deste ano. Por conta de uma escassez de água nos rios que abastecem as hidrelétricas – responsáveis por 90% da energia no país, a luz vermelha foi acesa e, entre governos e iniciativa privada, qualquer tipo de produção de energia extra passou a ser considerado para evitar, como

se prenunciava, um novo apagão. A diferença entre esse projetado desastre e o de 2001, quando parte do Brasil ficou às escuras, era que daria para resolver no curto prazo. A solução estava depositada no megawatt processado a partir do bagaço, porque era uma geração rápida e que, na maioria das usinas, seria disponível com a implementação de caldeiras geradoras de vapor com mais eficiência e turbinas (para transformar o vapor em energia) de maior potência.

A situação de escassez, diante de um crescimento da economia então projetado em 5% do PIB para o ano, exigia prontos investimentos. De seu lado, o Governo acionou os órgãos ligados à eletricidade, como a EPE e a agência reguladora Aneel, e moldou o chamado leilão de reserva, projetado para compra de energia a ser entregue nos próximos anos – justamente para atender o mercado em caso de maior necessidade de megawatts. Os empresários do setor também se prontificaram. Institucionalmente, a Associação Brasileira de Agribusiness (Abag) montou grupo específico para a bioeletricidade, e a União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica), que tem consultoria específica, focou o tema junto às suas 107 fábricas associadas. Isoladamente, no entanto, o nicho de mercado que se avizinhava esbarrou em problemas que serviram de desestímulo.

A cogeração tem pontos favoráveis e desfavoráveis para a usina. Positivamente, há a oferta garantida de bagaço, matéria-prima que só tende a crescer com mais áreas de canaviais (foram 431,2 milhões de toneladas na região Centro-Sul em 2007 e, na safra vigente, devem chegar a 498,1 milhões de toneladas). Outra realidade positiva: a totalidade das cerca de 170 usinas instaladas no Estado de São Paulo faz energia do bagaço para uso próprio nos seis meses médios da safra, e, portanto, tem condições de ampliar essa oferta com investimentos em caldeiras e turbinas mais potentes.

A título de comparação, a usina hidrelétrica de Santo Antônio, no rio Madeira (em Rondônia), com 3,1 mil MW de capacidade instalada, deverá custar

R\$ 9,5 bilhões quando for inaugurada em 2012. Uma usina cogeneradora de biomassa com mesma potência exigiria investimento de cerca de 40% desse valor, segundo Luciana Coicev, doutora em agronomia pela Universidade Estadual Paulista (Unesp), de Jaboticabal/SP, e pesquisadora da empresa GAtec.

Ceticismo — Mas apesar do comparativo favorável, boa parte dos empresários do setor sucroalcooleiro adota o ceticismo quando se fala em mercado de bioeletricidade. Motivos não faltam. O primeiro deles é a falta de garantia de mercado consumidor, até porque os investimentos necessários para ampliar a capacidade dos equipamentos podem chegar a R\$ 30 milhões. É certo que a maioria desses recursos pode sair de financiamentos públicos via BNDES, mas, ainda assim, sem garantia de mercado consumidor seria como fazer uma aposta no escuro. A principal clientela dessa energia adicional é a indústria, que vive fase aquecida no País, mas que também enfrenta a concorrência dos importados — que não gastam um simples kilowatt para entrar no Brasil. Ou seja, há dúvidas sobre se o consumo energético seguirá crescente.

Outro ponto que faz o empresariado coçar a cabeça é a concorrência de insumos. Fora o bagaço da cana, a eletricidade extra-hidrelétrica pode ser feita por carvão (o que é inviável, devido a custos e problemas ambientais), vento (também inviável, por ser restrita a determinadas regiões) e, entre outros, por gás natural. Atualmente, assiste-se a um embate porque o Brasil depende muito do gás da Bolívia e não é possível saber até que ano — ou mês — o vizinho país garantirá

o fornecimento. Mas há as recentes descobertas da Petrobras de campos profundos no Brasil. É projeto, deve demorar de dez a 15 anos, mas um dia sai. E aí? Será que o bagaço, hoje tão cotejado, continuará prioritário?

Outro exemplo contra a maré da cogeração do bagaço é a usina hidrelétrica Jirau, segunda do complexo Rio Madeira, que o grupo vencedor do leilão, o Energia Sustentável (formado pelas empresas Suez, Camargo Corrêa, Eletrosul e Chesf), promete concluir um ano antes do previsto, no início de 2012. A lista não pára por aí. Outro nó que aflige o setor produtivo é o investimento necessário para levar a eletricidade produzida dentro da usina até os cabos da distribuidora.

A regulamentação é bem clara: os “acessantes” (produtores de eletricidade) assumem os encargos de conexão dos ativos de uso exclusivo para seu atendimento. Além disso, é cobrada a TUST, tarifa de uso do sistema de transmissão e o encargo de conexão, para remunerar o ativo da rede de intercon-

xão desde a “boca da usina” até a rede básica. Os encargos de conexão fazem parte da estrutura de preços da bioeletricidade, que é fixada pelo Ministério das Minas e Energia como teto para o leilão. Nesse valor é incluída uma parcela relativa a tais encargos.

O leilão de 31 de julho, como já descrito, marca a entrada para valer do Governo no mercado de cogeração, e o preço a ser pago é de R\$ 149,40 por MW. “O valor remunera o investimento”, avalia um executivo da Unica. Por isso mesmo, as 118 usinas já cadastradas na EPE devem confirmar sua participação. Elas têm capacidade instalada de 7,8 mil MW. É mais do que o dobro da futura Jirau (3,3 mil MW).

Mesmo com a energia da futura hidrelétrica e das usinas sucroalcooleiras, o Brasil vai precisar de mais oferta. Em maio, segundo o Operador Nacional do Sistema (ONS), entidade que coordena as operações do sistema energético, o país consumiu 48 mil MW médios, aumento de 2,3% em relação a maio de 2007. Se esse crescimento seguir nos próximos meses, o consumo do ano passará com folga dos 5% previstos em janeiro para o crescimento do PIB. Estudos de empresas ligadas a cogeração avaliam que se toda a cana da safra 2007/08 fosse empregada na produção de eletricidade, tirando-se os MW para consumo das usinas, haveria uma geração de aproximados 8,6 mil MW. É um montante equivalente à produção conjunta das hidrelétricas de Itaipu e de Itumbiara, esta localizada em Goiás. E que deve, portanto, ser levado mais a sério por toda a cadeia envolvida no assunto. ❧



OS PERIGOS DA BROCA

Áreas tradicionais ou mesmo as novas fronteiras são atacadas pela broca-da-cana-de-açúcar

Delcy Mac Cruz

As pragas enfrentam as tecnologias mais avançadas e seguem como principais inimigas da cana-de-açúcar. Os programas de melhoramento genético são eficazes em variedades resistentes, mas o problema persiste tanto em áreas canavieiras tradicionais, como a região nordeste do interior paulista e as chamadas novas fronteiras do setor sucroalcooleiro.

O agrônomo Sizuo Matsuoka, diretor de Pesquisa e Desenvolvimento da CanaVialis, empresa formada por uma parceria entre a Votorantim Novos Negócios e um grupo de pesquisadores, explica que as variedades plantadas nas novas áreas canavieiras do país são as tradicionais que são levadas para lá e são ainda mais atacadas porque nessas regiões não existe o controle biológico. Apesar dos esforços tecnológicos, as pragas e doenças persistem. Por isso, a CanaVialis tem como uma das ênfases do seu programa de melhoramento genético a seleção de variedades *in loco* e, assim, conseguir variedades mais resistentes.

Entre as pragas, talvez a principal seja a broca-da-cana-de-açúcar, causada pelo inseto Lepidóptero *Diatraea saccharalis*. A larva desse inseto da família das borboletas se desenvolve no interior do colmo e daí resulta o prejuízo, que pode se dar de várias for-

mas. Matsuoka explica essas formas:

1 — Quando o ataque se dá em plantas jovens o inseto danifica a região do meristema apical e então resulta a morte do perfilho, cujo dano se chama comumente de “coração morto”;

2 — Na fase jovem, antes de penetrar o colmo e no momento dessa penetração, o inseto pode se alimentar dos tecidos da gema lateral da cana, danificando-a e com isso resultando em menor número de gemas viáveis, se esta cana vier a ser utilizada como muda;

3 — Uma vez no interior do colmo, o inseto se desenvolve alimentando-se dos tecidos do mesmo, criando uma galeria que, se a intensidade de ataque for alta, muitas reunidas no mesmo colmo danificam-no totalmente, a ponto de secá-lo, ou quando a galeria for circular no ponto logo acima do nó, quebrá-lo;

4 — A partir da lesão no tecido do colmo deixado pela larvina ao penetrar o mesmo e, principalmente, do orifício deixado para a saída da borboleta na fase adulta, penetram no colmo dois fungos que causam podridão.

Conforme Matsuoka, esta última forma de dano, causado pelas podridões, é geralmente o maior prejuízo causado pela broca. E explica: essas podridões são causadas por dois fungos. A primeira é a fusariose, podridão causada pelo fungo *Fusarium moliforme*; a segunda é provocada por *Colletotrichum falcatum*, a podridão vermelha propriamente dita. Resulta do ataque desses fungos a podridão dos tecidos do colmo, que pode ser percebida facilmente pela coloração avermelhada junto à galeria da broca.

Os problemas não se resumem à planta em si. Conforme o engenheiro, na indústria, a inversão da sacarose causada pelos fungos é o primeiro dano. As canas secas, no todo ou em parte, são outra forma de dano, porque aumentam a fibra e, assim, dificultam a extração do caldo. O terceiro dano vem do avermelhamento dos tecidos, resultado do acúmulo de fenóis, que prejudica a clarificação do açúcar. Conforme o diretor da CanaVialis, o produtor deve iniciar os viveiros com mudas de boa origem. Isso, na atual explosão de plantio, não está sendo possível. Então, pelo menos ele deve programar os novos viveiros com mudas sadias para, por ocasião da primeira reforma, ter mudas de boa qualidade e das variedades mais apropriadas. ■

EFEITOS

Segundo Matsuoka, os problemas não se resumem à planta, pois o primeiro dano é inversão da sacarose causada pelos fungos

DANOS

Larva da broca provoca lesão no colmo da cana, região afetada onde dois fungos causam a podridão



ANÚNCIO

JUNTOS, LEGALIZA E MAIS FORTES

Bruno Pacheco
bruno@agranja.com

Para desenvolver a agropecuária do município de São João do Oeste/SC, agricultores e instituições públicas criaram a Cooperativa de Produção Agroindustrial Familiar (Coo-pafasjo) e a Central das Microbacias Hidrográficas de São João do Oeste (Camigro). Duas organizações que têm por finalidade procurar o desenvolvimento sustentável da agricultura familiar do município e o desenvolvimento das agroindústrias. A Coopafasjo ainda está na fase de registro e encaminhamentos burocráticos, mas logo o conselho de

administração vai definir quais as prioridades a médio e longo prazos entre os setores produtivos.

De acordo com o assessor administrativo e comercial das instituições, Rogério Rech, a cooperativa serve como estrutura de apoio para legalizar as pequenas agroindústrias e diminuir alguns custos de implantação de empresas. “A vantagem para São João do Oeste é que todas as vendas de produtos com o caráter informal passam para a formalidade. Isso vai gerar movimento econômico e beneficia a receita do município, Estado e nação”, explica Rech.

Os associados da Copafasjo têm a possibilidade de legalizar seus empreendimentos. Para isso, é necessário que se faça um contrato de comodato com as agroindústrias pelo qual se estabelece um padrão de qualidade da produção e os critérios ou formas de como vai funcionar essa parceria. Com isso, a cooperativa emite nota fiscal do produto já industrializado e o associado pode entregá-lo com nota fiscal no mercado consumidor. É uma forma de viabilizar os pequenos empreendimentos, tirar as pessoas da informalidade e gerar aumento no movimento econômico. A cooperativa também possibilita ao agricultor a aquisição de equipamentos e embalagens diretamente de fábrica a preços mais acessíveis.

O agricultor Ivo Wolfarth, além do leite, produz 80 pés de figo e 250 de pêssego



Vandro Luís Walter



Vandro Luís Walter

Há 4 anos a dona-de-casa Clarice Kaufmann produz panificados como pães, bolachas,ucas e bolos

Exemplos que deram certo — A dona-de-casa aposentada Clarice Kaufmann, que reside na localidade de Fortaleza, é um exemplo de alguém que não quer parar de trabalhar. Em 2004 começou a produzir panificados. Hoje está fornecendo produtos para o Compra Direta e Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) – ambos programas sociais do Governo Federal. “Produzimos pães, bolachas,ucas, bolos, sonhos, massa caseira e macarrão”, descreve Clarice. Segundo ela, a intenção é ampliar o empreendimento aos poucos. “Te-

DOS

inho muitas idéias e pretendo crescer muito ainda. Considero esse empreendimento viável”, complementa. Para ela, a fundação da cooperativa é a realização de um sonho. A produtora de panificadas explica que, por meio da Copafasjo, poderá obter um rótulo para os produtores e o custo das embalagens poderá diminuir sensivelmente. Em breve, pretende obter o alvará sanitário. Com orgulho, diz que os produtos são todos naturais e garante preservar esse diferencial.

Figo e pêssego — Na localidade de Medianeira, o agricultor Ivo Wolfarth começou em 2006 a desenvolver uma nova atividade na sua propriedade, a fruticultura. Naquele ano plantou 80 pés de figo e 250 de pêssego. Wolfarth pretende vender a produção *in natura* por algum tempo. “Estamos cientes de que se as árvores carregarem bem, não conseguiremos vender toda a produção na época da colheita”, afirma. Nesse momento, toda produção é absorvida pelo programa Compra Direta e as frutas são entregues para as escolas do município. Apesar de ainda estar em fase experimental, Wolfarth pensa em ampliar

a área plantada. “Existe um bom mercado para a nossa produção atual e não estamos divulgando muito para não correr o risco de não poder atender todos os consumidores”, esclarece.

O produtor não revelou, mas garante que o baixo investimento, até agora, gerou bom retorno financeiro. O projeto foi contemplado com recursos da administração municipal através do Instituto de Desenvolvimento Educacional do Paraná (Fundepar), o que incentivou o produtor no início dessa atividade. Segundo o fruticultor, a cooperativa de São João do Oeste poderá auxiliar bastante no desenvolvimento dessa atividade e menciona a realização de cursos de capacitação, busca de mercados, embalagens, rótulos, vidros, sanidade, en-

tre outros. Mas a principal atividade econômica de sua propriedade continua sendo a produção de leite.

Artesanato — O engenheiro agrônomo da Prefeitura de São João do Oeste/SC, Pedro Canísio Heberle, escolheu o artesanato para passar as horas de folga. Para abrigar as máquinas e equipamentos, Heberle construiu um pequeno galpão de 48 metros quadrados. Além de produzir artesanato leve, pensa em trabalhar com artesanato pesado. “Seria uma forma alternativa de produção de arte em madeira rústica. Nisso será possível aproveitar troncos e restos de madeira para produzir esculturas e móveis rústicos”, conta.

O principal enfoque do engenheiro agrônomo é a utilização de restos de marcenaria, madeira reciclada de construções antigas e madeira de reflorestamento. Para ele, o artesanato por enquanto está sendo uma atividade secundária. Em relação ao mercado, é restrito ao município, círculo de amigos e conhecidos. “Na nossa região ainda existe pouco potencial de consumo desse tipo de material”, afirma. Heber-

le diz que quando a produção aumentar é preciso buscar ferramentas de mercado e um dos mecanismos poderia ser através da Copafasjo. ■



Vandré Luis Walter

Pedro Heberle utiliza o artesanato para passar as horas de folga

A MAIOR FEIRA DINÂMICA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS DO MUNDO!

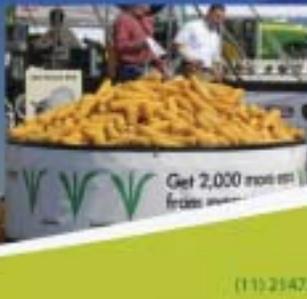
- 800 acres de demonstrações de campo de equipamentos competindo lado a lado.
- Equipamentos de plantio, cultivo, colheita, “no-till”, “precision farming”.
- Lotes de sementes com destaque das novidades em genética e proteção de culturas.
- Uma imensa cidade de lona com exposição de milhares de produtos agrícolas.
- Exposição da História da Agricultura Americana.
- Exposição de gado de corte.
- Exposição e demonstração de sistemas de posicionamento global (GPS).

26-28 AGOSTO 2008



Boone, Iowa, USA

Últimas vagas!



AGRI TOURS BRASIL

Rua Matias Aires, 402 | Consultório
01309-020 | São Paulo - SP Brasil

(11) 2147.0140 | agribusines@agritoursbrasil.com.br | www.agritoursbrasil.com.br

LUCROS NO LEITE

Quando comecei a mexer com fazendas leiteiras, lá se vão mais de 40 anos, fiquei espantado com as notícias trazidas dos Estados Unidos pelo diretor de nossa cooperativa, que lá esteve a convite de uma indústria empacotadora.

O diretor visitou uma cooperativa americana em que os produtores forneciam, em média, 8 mil quilos/dia, coisa inimaginável em nossa região do Estado do Rio. Os retireiros chegavam de automóvel, trabalhavam determinado número de horas e voltavam para suas casas, quando havia retireiros. Na maioria das fazendas, todo o serviço era feito pelo fazendeiro e sua mulher, sendo que a santa ainda cuidava da casa.

Uma vez por semana, o maridão pegava seu carro para ir ao leilão de vacas amojando. Suas vacas secas eram compradas pelo sujeito que passava de caminhão, pela fazenda, também uma vez por semana. Ainda me lembro do aperto do nosso diretor, que acompanhou o fazendeiro ao leilão de vacas amojando e passou a viagem inteira estudando como abrir a porta do carrão do americano. Por mais que procurasse, não atinava com o botão que substituía a maçaneta dos nossos valerosos Aero Willys, Fuscas e Vemaguetes.

Lembrei-me da história quando passei três dias numa fazenda leiteira, neste ano de 2008, e me assustei com as motos que saíam do estábulo ao escurecer. Pois é: nossos retireiros ainda moram nas fazendas, mas hoje vão de moto para suas casas. Segundo me disseram, as prestações saem por um terço de um salário mínimo, e todos ganham bem mais que um salário. É chique pegar a moto nova para andar 500 metros, depois de um dia de trabalho.

Hoje, nos Estados Unidos, presumo que a maioria das usinas compradoras de leite trabalhe com produtores de 20 mil quilos diários, porque aqui mesmo, no Brasil, visitei uma fazenda que já tem média de 50 mil quilos/dia, como dei notícia numa crônica para **A Granja**.

Com o advento do braquiarão, o problema da limpeza anual dos pastos foi consideravelmente simplificado. O próprio capim, em pasto vedado, acaba com a maioria das pragas, mas nem sempre foi assim.

Ainda me lembro da visita que fiz, em companhia do maior produtor de leite de nossa região, a uma de suas fazendas onde mantinha o gado solteiro. Terras de ótima qualidade, acidentadas e pastos predominantes capim-gordura, capim-jaraguá e moitas de colômbio. Os pastos sujavam muito e eram batidos por turmas contratadas num estado vizinho, que ganhavam por dia.

Fomos de carro até acabar a estrada e prosseguimos a pé, o fazendeiro e eu, ele falando muito alto, aos berros, como se eu estivesse do outro lado do vale. Perguntei-lhe o motivo daquela gritaria às 14h, e ele, muito sério: “É para o pessoal acordar e pegar na foice, antes da gente chegar lá”. Ganhando por dia, a turma se deitava à sombra, depois do almoço, e dormia horas e horas o sono dos justos.

Baixinho e nervoso, enriquecido como boiadeiro, maior produtor de leite de nossa região, o bom amigo era meu tesoureiro no Sindicato Rural. Raramente passava dos 3 mil litros/dia, mas encontrou um jeito de ganhar dinheiro com suas vacas mestiças. De três em três anos, vendia um curral fechado para os novos produtores do Nordeste, apurava US\$ 200 mil na

transação (no dólar de antigamente), pintava o estábulo, consertava as torneiras, remendava o concreto, dava férias prolongadas aos seus empregados; meses depois, estava com o curral completo com as novilhas que entravam em produção. Sim, porque ao vender as vacas de quatro crias, guardava suas filhas para reposição do rebanho.

É sistema que não funciona com 20 vacas mestiças, mas funciona com 300 ou 400, porque o fazendeiro, de tempos em tempos, bota a mão num dinheiro firme.

**Pois é: nossos retireiros
ainda moram nas fazendas,
mas hoje vão de moto
para suas casas**

Nervoso, como todo sujeito baixinho, meu saudoso vizinho e amigo andava armado e tinha automóveis imensos, modelos Gálgaxie e Landau. As ruas da cidade onde ficava nosso Sindicato eram estreitas, com estacionamento dos dois lados, mal dando passagem para um carro na parte central. Ora, o motorista que vinha de lá, vendo aquele sujeito baixinho ao volante do Landau, forçava a barra para passar. E meu tesoureiro, que tinha sotaque sul-mineiro carregado, esperava do lado de cá. Quando os dois carros, meio enfiados, estavam janelados com janelas, o motorista do Landau tirava o revólver da pasta e ordenava: “Vorta! Vorta!”.

Nunca vi ninguém que não “vortasse”, a mil por hora, de marcha-à-ré, para dar passagem ao Landau. ■

ANÚNCIO



UMA EXCEÇÃO

Em um contexto de redução nas vendas para os fabricantes de equipamentos agrícolas, as distribuidoras de silos-bolsa estão comemorando. Trata-se de um claro indício de que o produtor rural está se preparando para armazenar seus grãos e enfrentar o momento de crise como pode. No caso destes práticos sistemas de armazenagem, a explosão da demanda superou todas as expectativas e os estoques são mínimos nesse momento. Já em 2007, as vendas de silos-bolsa cresceram 50% em comparação com 2006 e, para este ano, a estimativa é de que a alta na comercialização seja semelhante ou até superior ao ano passado.

Divulgação: Planitar

CONFLITO SEM FIM NO SETOR AGROPECUÁRIO

A situação permanece nebulosa entre os produtores e o Governo. O diálogo entre o setor e as autoridades continua, mas os progressos são lentos. Cabe lembrar que no começo de março os governantes decidiram aplicar retenções às exportações de grãos, o que resultou numa crise de grandes proporções e greve dos produtores. Permanece a expectativa de que o setor pode tomar novas medidas nesse sentido caso não avancem as negociações. Os principais pontos do conflito seguem centrados nos impostos para as exportações e que virtualmente fixam um teto para os preços agropecuários. Essa medida reflete uma obsessão do Governo em conter os preços internos por meio de grande intervenção no mercado. A controvérsia segue com final aberto, mas já tem ocasionado importantes declinações nas economias do interior do país.

TRIGO

Às incertezas a respeito do preço final, distorcido pelas medidas do Governo, estão agregadas as preocupações com a seca. A estimativa é de que seja registrada uma redução na área plantada com a cultura.

SOJA

A colheita da oleaginosa soma em torno de 60% da área plantada e a estimativa para a produção continua em cerca de 48 milhões de toneladas.

CARNE

Assim como ocorreu em abril de 2006, a suspensão das exportações lentamente começam a sobrecarregar o mercado interno e a determinar baixas nos preços, que já estariam de acordo com as pretensões do Governo.

LEITE

O preço do litro varia entre 0,75 e 0,85 peso, ao mesmo tempo em que os produtores consideram impossível manter o negócio a valores abaixo de 1,25 peso por litro.

MERCADO NOVO

Durante o primeiro trimestre deste ano, as exportações de carnes eqüinas ultrapassaram os US\$ 26 milhões. As remessas cresceram 10% em divisas e 30% em volume, somando 9.037 toneladas. Os principais mercados compradores dos cortes foram Rússia, Holanda e França.

INDÚSTRIAS FRIGORÍFICAS PARADAS



Marcos Giastrea

Devido ao conflito entre o Governo e os produtores, os frigoríficos exportadores completaram, no começo de maio, um mês sem concretizar embarques ao exterior. Além de amargarem a perda dos excelentes preços internacionais, os exportadores temem perder também quase todo o benefício da Cota Hilton, um volume de 20 mil toneladas de carne de alto valor e qualidade que a União Européia compra da Argentina sem taxas alfandegárias. Desse total, que é enviado ao longo de todo o ano, resta despachar em torno de 21%, com um prazo de tempo para embarque que não deve ir além dos primeiros dias de junho. Para compensar parte das perdas, o ideal seria suprir esse volume com os cortes mais valorizados e que significam um diferencial de US\$ 3 mil por tonelada. No entanto, como essa oferta implica mais tempo de produção, as empresas já projetam completar parte dessa cota com cortes menos valorizados.

O PLANTIO DIRETO, CAMINHO DO FUTURO

Eng. Agr. Dirceu Gassen
dirceu@dirceugassen.com
Texto e fotos

No Brasil houve significativa evolução da agricultura com a adoção do plantio direto. Muitos agricultores, que hoje conduzem lavouras, já nasceram em áreas sob plantio direto, gerações que desconhecem os prejuízos ambientais e os elevados custos de lavouras sob preparo convencional de solos. A coragem e a eficiência do agricultor brasileiro, buscando alternativas técnicas e práticas para solução de problemas, entretanto, não são suficientes para ser competitivo no mercado de alimentos. É necessário estabelecer metas de aumento de produção, com base na evolução histórica de rendimentos. Estima-se em torno de 4% a meta anual de aumento de produção de grãos dos agricultores mais eficientes. Essa meta deve ser acompanhada da adoção de práticas agrícolas ambientalmente amigáveis e rastreabilidade de produtos, para atender demandas de mercados mais exigentes.

O agricultor que adota plantio direto faz a sua parte da cidadania e pode afirmar, com orgulho, que participa com ações práticas e econômicas para atender às demandas da humanidade relacionadas a ecologia, recursos na-

turais e produção limpa de alimentos. Nos últimos 30 anos foram muitos os problemas levantados como empecilhos para a adoção do plantio direto, destacando-se a fertilidade de solos, as pragas, as doenças, as plantas daninhas, a cobertura vegetal, a adubação verde, o milho no sistema de produção, o suporte da pesquisa e a mudança de mentalidade do agricultor.

O manejo de solos — O aumento dos teores de material orgânico e da cobertura vegetal diversificada, com rotação de culturas, são desafios rele-

vantes nas discussões sobre plantio direto e continuam sendo demandas importantes para a sustentabilidade da agricultura. A cobertura vegetal com plantas diferentes das lavouras usuais, como o nabo forrageiro na sucessão com trigo, soja e milho, é importante estratégia para reduzir populações de pragas-de-solo (grilos, corós e cupins) e de patógenos necrotróficos.

A nova realidade de preços elevados de fertilizantes obrigará o agricultor a semear culturas para adubação verde. Por exemplo, a produção de 5 toneladas de matéria seca/ha (apenas 500 g/m²) terá um conteúdo de mais de 2 toneladas



O agricultor que adota o plantio direto faz a sua parte da cidadania e pode afirmar, com orgulho, que participa com ações práticas e econômicas para atender às demandas da humanidade

Qualidade e tecnologia para sua lavoura render mais

Plaina Niveladora Multilâminas

Valetadeira VA 40L

Taipadeira Base Larga

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



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



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

de carbono/hectare e aproximadamente 500 quilos de N, P, K, S, Ca, Mg e outros elementos, compondo os 16 nutrientes essenciais da planta. Isso equivale a uma tonelada de fertilizante formulado, considerando apenas N, P e K. Portanto, a reciclagem de nutrientes usando-se a adubação verde não é mais um sonho pregado por pesquisadores, mas uma necessidade para sobreviver na agricultura.

Os agricultores que percebem e quantificam aspectos químicos, físicos e biológicos de solos, com a rotação de culturas e com a introdução de plantas para produção de biomassa, continuam firmemente no processo de sistemas de produção planejados para médio e longo prazos.

As pragas — O plantio direto criou ambiente favorável para o restabelecimento de intensa atividade biológica no solo, existente nas áreas de flora nativa. Com a cobertura de palha ocorreu o aumento populacional de espécies desconhecidas na agricultura. Também resultou no desenvolvimento de populações consumidoras de palha, de predadores, de parasitos e de microorganismos eficientes no controle biológico de pragas. Com isso, houve a necessidade de adotar estratégias seletivas de controle de pragas e a manutenção da fauna benéfica.

Os corós, por exemplo, apareceram no início da expansão de área sob plantio direto, como ameaça para o sistema. Logo, a identificação de espécies e a geração de informações sobre biologia, combinadas com alternativas eficientes de controle, resultaram em práticas de manejo e solução do problema. Foram identificadas espécies novas para a ciência e benéficas para a agricultura, que deixam galerias e incorporam palha, sem causar danos em plantas, surgindo como símbolo da mudança da fauna benéfica sob plantio direto.

As doenças — As doenças sempre foram a maior ameaça à continuidade do plantio direto, especialmente as necrotróficas, transmitidas por sementes e mantidas nas lavouras sobre restos culturais da cultura o ano anterior. Ainda existem conflitos de opinião entre pesquisadores que apresentam alternativas de solução dentro do sistema de produção sob plantio direto e os que

O aumento dos teores de material orgânico e da cobertura vegetal diversificada, com rotação de culturas, são desafios relevantes nas discussões sobre plantio direto

sugerem a alternativa de aração profunda do solo para controle de doenças. As razões apresentadas para controle de doenças com o revolvimento do solo conflitam com as evidências de campo, no Brasil e no exterior, de agricultores que conduzem suas lavouras sob plantio direto durante muitos anos com abundância de biomassa vegetal.

Novas doenças, como a ferrugem asiática da soja, apareceram nesse período, mas não têm relação com o plantio direto. Elas são biotróficas, sobrevivem em plantas vivas e são disseminadas pelo vento, independentemente da palha no solo. Os modelos de desenvolvimento populacional de doenças, com base em dados de clima e de incidência dos patógenos, tendem a ser cada vez mais usados, com a geração de informações mais precisas em estações de aviso na lavoura.

Os patógenos que sobrevivem em restos culturais podem ser ameaça para a lavoura sem rotação. O estímulo ao aumento de atividade biológica, a cobertura de solo com vegetação e a ado-

ção de cultivares com características de resistência aos patógenos prevalentes em cada região, combinados com a rotação de culturas, são estratégias importantes em lavouras para rendimentos elevados.

Plantas daninhas — A seleção de populações de plantas daninhas resistentes a herbicidas residuais ou pós-emergentes, destacando o leiteirinho e o picão-preto, criou maior demanda para a pesquisa em soja. Também, apareceram novas plantas daninhas de difícil controle, como o saco-de-padre. Com o desenvolvimento da soja RR e a percepção da solução dos problemas com plantas daninhas resistentes ou de difícil controle em soja convencional, o agricultor brasileiro passou a adotar as cultivares de soja denominadas transgênicas.

Com o uso generalizado de glifosato nas lavouras de inverno e de verão, naturalmente, ocorre a seleção de populações resistentes e de espécies de plantas que toleram doses mais elevadas do herbicida. Já se constata populações de azevém e de buva que to-



rar práticas de rotação de culturas e alternância de métodos de controle.

Remuneração pelo carbono — O debate sobre créditos de carbono, com o aumento de teores de material orgânico no solo, gera expectativa de remuneração para o agricultor que adota plantio direto e outras boas práticas agrícolas. Os créditos ainda são de difícil acesso para o agricultor, pelo custo elevado do processo de habilitação e pela quantidade relativamente pequena armazenada todo o ano no solo.

A evolução da agricultura mundial e a competitividade na produção de alimentos exigem do agricultor brasileiro cada vez maior eficiência. A competitividade adquirida com o plantio direto no passado exige novas estratégias de gestão rigorosa, combinadas com a rotação de culturas, sistemas de produção economicamente viáveis e material genético mais produtivo e, ao mesmo tempo, resistente a pragas e doenças. O posicionamento de mercado com a divulgação de benefícios do plantio direto, claramente apresentados para a sociedade, é uma necessidade crescente no mundo competitivo da produção de alimentos.

Não é semear sem arar — Com a adoção do plantio direto houve significativa evolução no conhecimento sobre a atividade biológica de microorganismos, insetos, patógenos, material orgânico, carbono, adubação verde, mecanização e gestão de sistemas de produção para a sustentabilidade da produção de alimentos. As afirmativas de maior impacto, às vezes constrangedoras, foram as que destacavam a mente (cabeça) do agricultor como fator mais importante para a adoção e o êxito do plantio direto. A incorporação do sentido de sistemas de produção sustentáveis é a base do êxito. As dificuldades ocorrem quando se adota a prática de “semear sem arar”, sem rotação de culturas, sem palha, sem raízes e se rotula como “plantio direto”. A produção econômica de alimentos depende de constante evolução tecnológica e metas anuais de produção com taxas crescentes de rendimento, combinada com rastreabilidade e práticas agrícolas ambientalmente aceitáveis. ❏

leram doses elevadas, selecionadas em lavouras com uso sucessivo de glifosato em doses reduzidas. Outras plantas, como a trapoeraba, que não era controlada com doses usadas para dessecção normal, sobrevivem e tendem a se estabelecer nas lavouras, exigindo novas estratégias de controle.

O manejo para evitar a seleção de populações de plantas daninhas resistentes a herbicidas é uma realidade urgente, com a necessidade de incorpo-

Segundo Dirceu Gassen, é necessário estabelecer metas de aumento de produção, com base na evolução histórica de rendimentos



SEMEATO
PLANTIO DIRETO

SEMEATO S/A IND. E COM.
Rua Camilo Ribeiro, 139 - Bairro São Cristóvão
Cep. 95068-000 - Passo Fundo - RS - Brasil
Fone: 54 3327-1811 - Fax: 54 3327-1789
semeato@semeato.com.br
www.semeato.com.br

De pai para filho:
PLANTANDO COM SEMEATO

Família Okada
Carros Alegre/GO

açúcar e álcool

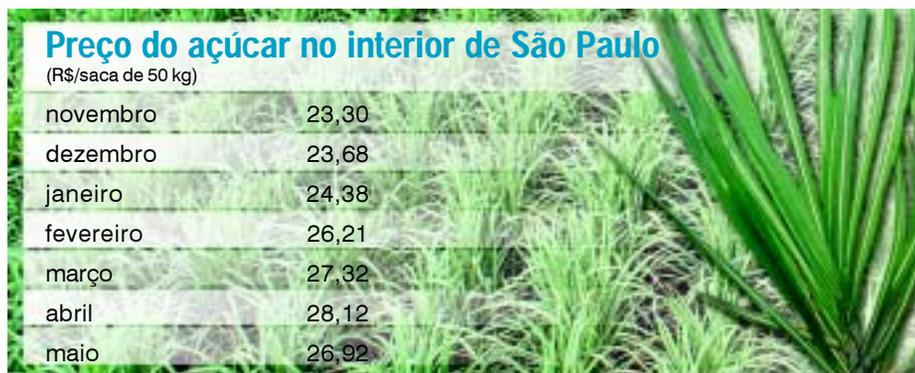
Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

COTAÇÕES DO ETANOL CAEM COM ENTRADA DA SAFRA

O mercado interno de álcool combustível vai cedendo fortemente com a entrada da safra de cana-de-açúcar no Centro-Sul do Brasil. Os compradores reduziram as aquisições ao máximo possível, com consumo quase que total de estoques em meio ao aumento pesado de oferta de etanol em diversas regiões produtoras.

Com isso, o mercado cedeu da linha dos R\$ 0,92/litro de hidratado, na região de Ribeirão Preto/SP, no início de maio, para níveis de R\$ 0,82/litro no dia 13, mas com indicações de até R\$ 0,81/litro em alguns negócios.

O analista de Safras & Mercado Miguel Biegai avalia que o mercado de etanol não enfrentou perdas ainda mais consistentes porque os compradores já estavam na urgência de realizar aquisições pesadas e houve intensa movimentação nestes níveis. “Há reclamações em diversas cidades



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

novembro	23,30
dezembro	23,68
janeiro	24,38
fevereiro	26,21
março	27,32
abril	28,12
maio	26,92

quanto à falta de etanol em alguns postos de combustíveis, o que ratifica a desconfiança de alguns operadores de que os estoques estariam mesmo curtíssimos. O preço nas bombas, no entanto, deve cair lenta e paulatinamente, como é de se esperar”, salienta o analista.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou, no início de maio, um novo prognóstico

sobre a produção agrícola do Brasil na safra 2008. Sobre a cana-de-açúcar, o instituto projeta uma produção de 557,975 milhões de toneladas, elevação de 8,2% na comparação com as 515,821 milhões de toneladas produzidas em 2007. Com o início da colheita no Centro-Sul, a expectativa é de que esses números sejam revisados nos próximos levantamentos, apontou o IBGE.

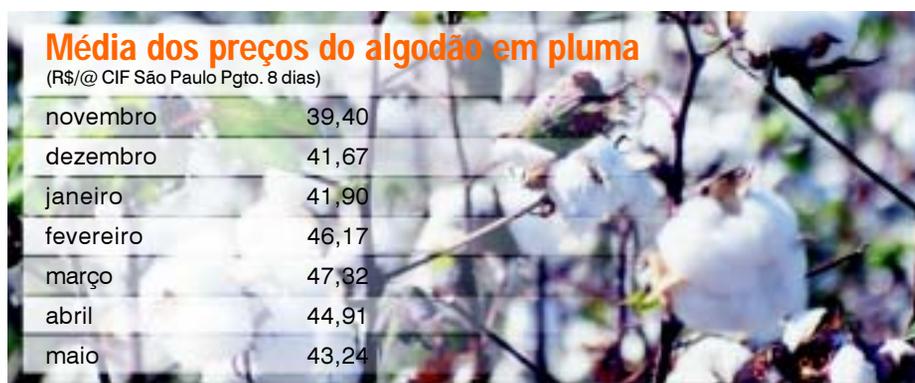
ALGODÃO

PREÇO DOMÉSTICO SEGUE RECUANDO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

O mercado brasileiro de algodão em pluma encerrou a primeira quinzena de maio em declínio. A aproximação da entrada da safra no Centro-Oeste, juntamente com as quedas verificadas na Bolsa de Mercadorias de Nova Iorque e no dólar, derrubou os valores internos. A tendência é de continuidade deste movimento, caso persista este cenário. No final de fevereiro, o cenário doméstico engatou uma seqüência altilista, em função da disponibilidade relativamente reduzida e da alta do dólar para níveis de R\$ 1,75, aliado ao forte incremento dos preços internacionais. A paridade de exportação puxou as cotações, embora os embarques no mercado spot não fossem elevados.

Mas só o fato da referência da paridade de exportação ter subido, já representava fator de suporte interno, apesar da demanda ainda um tanto he-



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

novembro	39,40
dezembro	41,67
janeiro	41,90
fevereiro	46,17
março	47,32
abril	44,91
maio	43,24

sitante. Atualmente, a situação é exatamente oposta. O Centro-Oeste se aproxima da colheita, enquanto o dólar afunda para níveis de R\$ 1,65 e Nova Iorque recua.

E o mais complexo disso tudo é que um dos fatores para a desvalorização na bolsa norte-americana é justamente o “re-fortalecimento” do dólar frente a várias moedas do mundo.

Menos em relação ao real brasileiro. Normalmente, quando o dólar enfraquecia em relação a outras moedas, inclusive ao real, as commodities subiam. Agora, vem subindo lá fora, mas continua desvalorizando frente à brasileira. Isto se deve ao fluxo de capitais que está entrando no Brasil, depois da elevação da classificação de risco do País.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

COMERCIALIZAÇÃO CONTINUA ACIMA DA MÉDIA NO BRASIL

Os produtores brasileiros de soja já negociaram 62% da safra 2007/08, segundo levantamento divulgado em meados de maio por Safras & Mercado, com base em dados recolhidos até 9 de maio. Em igual período do ano passado, a comercialização envolvia também 57% e a média para o período é de 55%. Levando-se em conta uma safra estimada em 60,847 milhões de toneladas, o volume de soja já comprometido chega a 37,860 milhões de toneladas. O relatório apontou a confirmação da tendência estabelecida desde o início da temporada, de aceleração das vendas em relação à normalidade. “Embora seja importante frisar que as últimas semanas mostraram um ritmo bastante lento de vendas em função da evolução predominantemente baixista dos preços no mercado internacional”, destaca o analista de Safras & Mercado, Flávio França Júnior.

Soja em Cascavel/PR (R\$/60 kg)	
novembro	41,78
dezembro	43,24
janeiro	45,46
fevereiro	46,25
março	43,51
abril	43,18
maio	43,41

“Apesar de podermos encontrar diversas razões no lado comprador e no lado vendedor para essa forte movimentação da nova safra, não há dúvidas de que a principal motivação vem mesmo dos preços, que desde o início do ano passado experimentaram um movimento de contínua e intensa valorização”, acrescenta. No lado fun-

damental, o suporte veio com o enxugamento dos estoques mundiais, combinando safra menor e demanda em sólido crescimento, tanto para alimentação como para produção de energia. E no lado financeiro, apesar das grandes oscilações, a utilização das *commodities* agrícolas como proteção inflacionária garantiu os ganhos.

TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO



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

Visite nosso estande na Hortitec 2008

www.rigran.com.br

MILHO

Arno Baasch - arno@safbras.com.br

PREÇO FIRME À ESPERA DE DEFINIÇÃO DA SAFRINHA

O mercado brasileiro de milho permaneceu aquecido na segunda metade de maio, com as atenções voltadas para o cenário internacional e o clima da safrinha. O analista de Safbras & Mercado Paulo Molinari afirmou que as projeções do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) apontando para uma redução de 10 milhões de toneladas nas exportações do país na temporada 2008/09 abriria oportunidades de negócios ao Brasil, tanto no segundo semestre quanto no próximo ano. “A lógica aponta que esse volume de exportações poderá transitar para a América do Sul nos próximos meses, em particular para o Brasil, já que a Argentina deverá voltar a bloquear os registros de exportação em julho”, comentou.

Molinari salientou que o mercado interno permanece sólido em termos de preços. “Os produtores vão co-



Média dos preços do milho (R\$/saca 60 kg – Centro-Sul)	
novembro	29,13
dezembro	28,94
janeiro	27,59
fevereiro	28,00
março	27,64
abril	23,67
maio	23,28

lhendo a safra verão, mas vendendo apenas o necessário para as despesas de curto prazo. Os negócios vão ocorrendo com lotes a fixar e o produtor segue observando os fatores externos e a tendência de clima na safrinha para definir a comercialização. Este processo deve se prolongar nas próximas semanas, até que a safrinha esteja fora de risco”, expli-

ca. Molinari ressaltou, porém, que as temperaturas baixas em maio apenas não resultaram em geadas devido aos fortes ventos. “A próxima frente fria sugere um risco maior de geadas, pelo menos no Paraná”, alertou. Segundo o mais recente levantamento da Conab, a produção da safrinha deverá ser de 18,28 milhões de toneladas, 23,8% superior à safrinha anterior.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safbras.com.br

MERCADO SE MANTÉM SEM GRANDES MUDANÇAS

A primeira metade de maio foi de poucas mudanças no mercado internacional do café. Os compradores no Brasil e no mundo seguiram na expectativa pela evolução da colheita da safra nova brasileira, que estava apenas começando. Já o produtor aguarda por uma melhor remuneração antes de colher o café novo. Dia 08 de maio houve a divulgação da segunda estimativa da Companhia Nacional do Abastecimento (Conab) para a safra brasileira de café em 2008, que não teve maiores efeitos no mercado internacional.

A Conab apontou a produção em 45,5 milhões de sacas de 60 quilos. A estimativa fica acima da margem trabalhada anteriormente, que era de 41,3 milhões a 44,2 milhões de sacas. No entanto, o mercado fixou sua ideia já em uma safra brasileira de 50 milhões a 53 milhões de sacas, que as empresas de consultoria e *tradings* trabalham. Além disso, as últimas estimativas da Conab acabam tendo problema ao não se conseguir fechar os



Preço para bica corrida do sul de Minas (Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/saca de 60 kg)	
novembro	245,70
dezembro	258,10
janeiro	262,09
fevereiro	280,40
março	261,20
abril	255,67
maio	251,43

quadros de oferta e demanda com base nos seus números de safra. De um jeito ou de outro, acaba sempre faltando café na conta. Por isso, o mercado internacional acaba naturalmente olhando com ressalvas a estimativa do Governo.

O tamanho da safra brasileira continua sendo o “X” da questão. Se a safra for próxima ao que a Conab indica isso representa um problema sério para a ofer-

ta mundial, porque os estoques já estão em níveis muito baixos e 45 milhões de sacas é só o que o Brasil precisa para consumo interno e exportações. Cinquenta milhões de sacas apenas seriam um pequeno alívio para o quadro de oferta e demanda, e não representaria, como temem os produtores no País, motivo para grandes quedas nos preços internacionais.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

VALORIZAÇÃO INTERNACIONAL SUSTENTA MERCADO DOMÉSTICO

A tônica do mercado doméstico de arroz segue sendo ditada pela postura retraída dos produtores e por uma presença bastante ativa das indústrias. O lado da oferta aposta em patamares de preços ainda mais atrativos, com a manutenção da elevação internacional e com a passagem do período de colheita no Brasil.

Este sentimento faz com que o volume disponibilizado de cereal seja baixo, mesmo com a colheita aproximando do final nas principais regiões. A apreciação global exagerada abriu a possibilidade de exportações por parte do Brasil e fez com que o mercado nacional, quase sempre isolado das variações externas, passasse a ter uma correlação direta.

No Rio Grande do Sul, a saca de 50 quilos foi cotada a uma média de R\$ 35,00 na primeira metade de maio, ganho acumulado de 6% no mês e de 39,5% em relação ao mesmo período



Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/50 kg)	
novembro	21,93
dezembro	22,27
janeiro	24,14
fevereiro	24,34
março	22,50
abril	27,56
maio	33,96

do mês anterior. No ano, a valorização é de 55% e, frente à mesma data de 2007, de 73%.

Em Santa Catarina, segundo maior produtor, a saca é negociada a R\$ 31,25, acumulando incremento de 25% em relação ao mês passado, de 43% em 2008 e de 50% na comparação anual. No Mato Grosso, o mercado também segue com boa presença do lado da de-

manda e com vendedores ausentes ou apenas atendendo necessidades imediatas. Com a soja e o milho tendo boa remuneração, os produtores aproveitam a liquidez destes mercados e seguram o arroz para apostar num momento mais oportuno. Conforme o último levantamento da Conab, a safra nacional de arroz será de 12 milhões de toneladas, 6% a mais que a anterior.

TRIGO

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

NOVA COTA DE 1 MILHÃO DE TONELADAS SEM TEC GARANTE ABASTECIMENTO

Os ministros da Câmara de Comércio Exterior (Camex) aprovaram em 8 de maio a criação de duas cotas adicionais de 500 mil toneladas de trigo a serem importadas com isenção da Tarifa Externa Comum (TEC), que é de 10% para países fora do Mercosul.

A medida é válida até o dia 30 de junho. A resolução é resultado da conclusão de estudos técnicos que apontaram a necessidade de importações adicionais do cereal para evitar o desabastecimento no mercado interno no período da entressafra brasileira. Na primeira reunião da Camex deste ano, realizada no dia 29 de janeiro, o órgão estabeleceu uma primeira cota de 1 milhão de toneladas até o dia 30 de junho.

De acordo com o analista de Safras & Mercado Elcio Bento, esta cota adicional garante o abastecimento brasileiro no ano comercial que se



Média mensal do preço do trigo em Maringá/PR (R\$/tonelada)	
novembro	556,50
dezembro	606,67
janeiro	645,50
fevereiro	668,42
março	753,50
abril	779,29
maio	772,50

encerra em agosto, mesmo sem a liberação de novos registros da Argentina. De agosto de 2007 até março de 2008, o Brasil adquiriu 4,65 milhões de toneladas de uma demanda total de 6,2 milhões de toneladas. Do total registrado até março pela Secretaria de Comércio Exterior, apenas 30 mil toneladas vieram do Hemisfério Norte.

Desta forma, com as novas cotas de isenção, existe um saldo de 1,97 milhão de toneladas liberado da tarifa, volume suficiente para cobrir a demanda da indústria nacional, restando ainda um saldo remanescente de 425 mil toneladas. Este saldo poderá ser necessário para atender a demanda até o ingresso da próxima safra da Argentina.

DVA: FÁBRICA DE DEFENSIVOS NO BRASIL

A DVA, empresa produtora de defensivos agrícolas sediada em Hamburgo, na Alemanha, e com atuação em mais de 60 países, inclusive no Brasil desde 2005, anunciou a construção de sua fábrica na cidade de Ituverava/SP. A fábrica terá inicialmente a finalidade de formular os nove produtos comercializados pela DVA. Mas, segundo o planejamento estratégico da empresa até 2014 serão disponibilizados 45 produtos diferentes, a maioria deles em fase de registro no Brasil. Para isso, o grupo anunciou o investimento de US\$ 100 milhões até 2014, na construção da fábrica de Ituverava, que a tornará o centro de fornecimento de produtos para

toda a América Latina, em especial: Brasil, Argentina, Paraguai, Colômbia e México. “Escolhemos a cidade de Ituverava para a construção de nossa fábrica por uma questão de logística. Ituverava está bem no centro da atual área agricultável do Brasil, o que facilitará toda a logística de distribuição”, afirma Carlos Pellicer (foto), diretor-presidente da DVA Brasil.

PRESIDENTE DA FMC É O PROFISSIONAL DO ANO

O diretor-presidente da FMC América Latina, Antonio Carlos Zem (foto), foi eleito o Profissional do Período 2007/08 na XV Mostra de Comunicação em Marketing Rural, promovida pela Associação Brasileira de Mar-

keting Rural & Agronegócio (ABMR&A). A empresa ganhou, ainda, outros quatro prêmios ouro nas categorias Eventos, Marketing Direto, Comunicação da Produção Agropecuária e Promoção Comunitária. “Este prêmio, com certeza, é resultado de um forte trabalho da FMC junto aos nossos clientes. É com base nas necessidades deles que criamos produtos, campanhas e programas de relacionamento que trazem muitas contribuições importantes para o setor. Estamos muito orgulhosos e felizes por este reconhecimento”, ressaltou Antonio Carlos Zem.



Divulgação



Divulgação

PRÊMIO ARYSTA DE DISTRIBUIÇÃO É MEDALHA DE OURO

O “Prêmio Arysta de Distribuição”, da Arysta LifeScience, foi laureado com Medalha de Ouro na categoria Programa de Incentivo na XV Mostra ABMR&A de Comunicação em Marketing Rural. O projeto foi implantado há pouco mais de um ano e visa a estimular seus distribuidores e revendedores a atingir metas desafiadoras de performance comercial. “Parceiros de todo o País podem participar do Prêmio Arysta de Distribuição. Aqueles que apresentam os melhores resultados segundo critérios claros e muito bem definidos são premiados pela empresa”, explica Antônio Carlos Costa, diretor de Comunicação da empresa. A empresa também alterou sua estrutura organizacional para acompanhar o crescimento dos negócios do mercado brasileiro e da América do Sul. Antonio Carlos Costa foi promovido a diretor de Recursos Humanos & Comunicação para América do Sul, acumulando também a liderança de Serviços de Marketing para o Brasil. Já o engenheiro agrônomo Massaki Hassuiki foi nomeado diretor-técnico para América do Sul. Na foto, da esquerda para a direita, Roberta Matsunaga e Denis Barreto (da Agência Zicard MKT Promocional), e Adriana Taguchi e Antonio Carlos Costa (da Arysta LifeScience)

NETAFIM

A Netafim, empresa israelense pioneira em tecnologia de irrigação, líder no setor há 40 anos, firmou uma parceria com a Vector Investimen-

tos – uma gestora de recursos independentes formada por executivos do Credit Suisse (ex-Banco Garantia) e Chase Manhattan – para incentivar

AGRENCO LUCRA R\$ 26,4 MILHÕES

O Grupo Agrenco, especializado em fornecer soluções integradas e personalizadas na área do agronegócio e bioenergia em âmbito mundial, anunciou à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) os resultados do primeiro trimestre: o lucro líquido de R\$ 26,4 milhões (e o Ebitda ajustado alcançou o total de R\$ 59,2 milhões). O volume total comercializado pela empresa durante o trimestre foi de 1,4 milhão de toneladas. Para a Europa foram comercializadas 880 mil toneladas (64%); para a Ásia 265 mil toneladas (19%); 46 mil toneladas (3%) no mercado interno argentino. Já no mercado brasileiro o montante foi de 180 mil toneladas (13%).



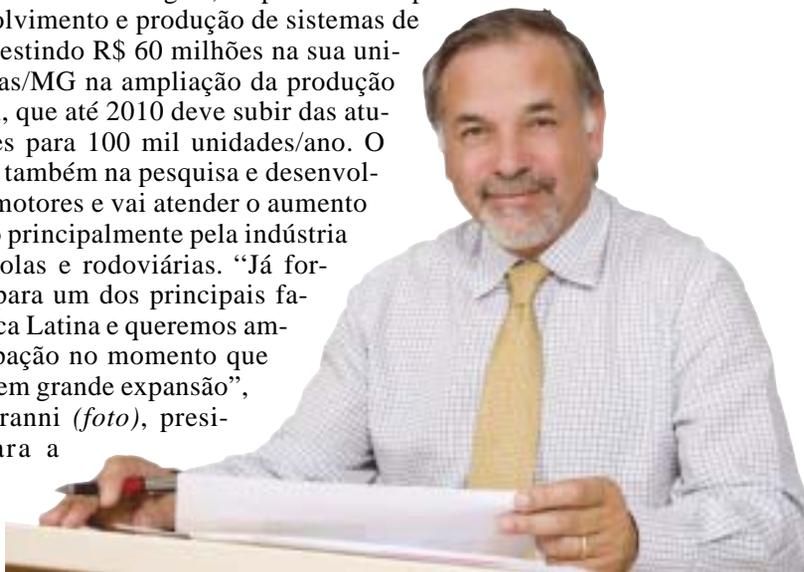
MARINI APRESENTA ALONGADORES NA AGRISHOW

A Marini, empresa de Passo Fundo/RS que fabrica rodados duplos para tratores e colheitadeiras e alongadores para eixos de tratores, participou pelo nono ano consecutivo da Agrishow apresentando seu mix de produtos. Entre os quais, destacaram-se os kits alongadores de eixo Marini, que são utilizados por diversas usinas no cultivo da cana-de-açúcar. Os alongadores Marini possibilitam que o trator trabalhe na largura do transbordo, evitando que ele passe em cima da linha da rebrota, o que representa um considerável aumento de produtividade da cana-de-açúcar.

Divulgação

FPT INVESTE R\$ 60 MILHÕES EM MINAS GERAIS

A FPT – Powertrain Technologies, empresa do Grupo Fiat para o desenvolvimento e produção de sistemas de propulsão, está investindo R\$ 60 milhões na sua unidade de Sete Lagoas/MG na ampliação da produção de motores a diesel, que até 2010 deve subir das atuais 50 mil unidades para 100 mil unidades/ano. O valor será aplicado também na pesquisa e desenvolvimento de novos motores e vai atender o aumento da demanda gerado principalmente pela indústria de máquinas agrícolas e rodoviárias. “Já fornecemos motores para um dos principais fabricantes na América Latina e queremos ampliar nossa participação no momento que esses setores estão em grande expansão”, explica Franco Ciranni (foto), presidente da FPT para a América Latina.



Divulgação

FAZ PARCERIA COM O VECTOR

projetos de irrigação em lavouras de cana-de-açúcar. A previsão para 2008 é de que, dos 50 mil hectares a serem irrigados pela Netafim no Brasil com a

tecnologia de fertirrigação por gotejamento, 23 mil hectares sejam de cana. Devido à venda de sistemas de irrigação por gotejamento para as culturas ca-

navieiras, a Netafim projeta um crescimento de 178% no faturamento deste ano, que deverá alcançar R\$ 150 milhões.

ANOTE AÍ

A Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha e a Sociedade Rural do Paraná realizam o 11º Encontro Nacional de Plantio Direto na Palha, de 2 a 4 de julho de 2008 no Parque de Exposições Governador Ney Braga, em Londrina/PR. O evento é organizado pela Federação Brasileira, em parceria com instituições técnicas e cooperativas, e é voltado para produtores, pesquisadores e estudantes. Mais informações no site da federação: www.febrapdp.org.br

O 23º Seminário Cooplantio – Produção para o Novo Mercado Mundial ocorre de 23 a 25 de junho em Gramado/RS. O tradicional evento terá entre seus palestrantes Fábio Chaddad, Paulo Guedes, Sigismundo Bialoskorski, Márcio Mitidieri, Cilotér Iribarrem, Anderson Galvão e André Pessoa. Entre as abordagens, a oferta e demanda mundial por alimentos, o cenário internacional, o aquecimento global e as perspectivas para as principais commodities. Inscrições e mais informações no site www.cooplantio.com.br

A Fenasucro & Agrocana ocorre de 2 a 5 de setembro, no Centro de Eventos Zanini, em Sertãozinho/SP, com uma expectativa bastante positiva em razão do atual momento vivido pelo setor sucroalcooleiro. Pelo quarto ano consecutivo, as duas feiras serão promovidas simultaneamente e desta vez deverão reunir 420 expositores. São esperados cerca de 25 mil visitantes de todo o Brasil e de mais de 40 diferentes países em busca das novidades e lançamentos. Mais informações no www.fenasucro.com.br

BRASIL ECODIESEL MIRA MERCADO EUROPEU

A Brasil Ecodiesel pretende fechar seu primeiro contrato de exportação de biodiesel ainda neste ano e consolidar esse movimento nos próximos dois anos, sobretudo na Europa. A intenção é aproveitar o potencial do mercado europeu, que a partir de 2010 vai estabelecer em 5,75% o nível de biocombustíveis presente nos demais combustíveis líquidos da região. No Brasil, desde janeiro a proporção de biodiesel é de 2% e deverá passar para 3% a partir de julho. Ricardo Vianna, diretor-executivo e de Relações com Investidores, afirma que a empresa tem mantido conversas com potenciais clientes em busca de contratos de médio e longo prazos. Mas o esforço em direção ao mercado europeu será maior a partir do ano que vem. “A demanda por biodiesel na União Européia hoje é dez vezes maior do que a brasileira e deverá crescer. É um mercado em que devemos ter presença estratégica”, diz Vianna. Segundo ele, embora seja difícil fazer projeções sobre o tamanho que podem alcançar as vendas externas de biodiesel, é possível que dentro de três anos cerca de 10% a 20% da receita da empresa seja composta por exportações do produto.



Ricardo Stuckert/Abn

INDÚSTRIAS RECEBERÃO R\$ 227 MILHÕES DA PETROBRAS

O gerente-executivo de Desenvolvimento de Sistemas de Gestão da Petrobras, Antonio Sergio Oliveira Santana, anunciou que o plano de negócios 2008/2012 da estatal prevê a produção de 938 milhões de litros de biodiesel por ano. Para isto, estão sendo destinados R\$ 227 milhões à construção de plantas industriais nas cidades de Candeias/BA, Montes Claros/MG e Quixadá/CE, com previsão de início de operação no segundo trimestre de 2008. O plano estratégico da empresa prevê atuação global na comerciali-

zação e logística de biocombustíveis, liderança na produção brasileira de biodiesel e ampliação da participação no negócio etanol. Para isso, a previsão de investimento em biocombustíveis é de US\$ 1,5 bilhão até 2012. Sobre o biodiesel, o gerente-executivo explicou que é produzido a partir de plantas oleaginosas prioritariamente não-comestíveis, como a mamona, o algodão e o pinhão-manso, que possam substituir parcial ou totalmente combustíveis de origem fóssil.

EUROPA VAI AMPLIAR USO DE BIOCMBUSTÍVEIS

Os países da União Européia deverão ter em breve uma lei para estimular o uso de energias renováveis no continente, incluindo-se

o biodiesel. Segundo a secretária-geral do Conselho Europeu de Energias Renováveis, Christine Lins, a lei vai determinar os objetivos

do uso desse tipo de energia, assim como determinar planos estratégicos para atingir as metas. Na Europa, cerca de 10% da de-

manda de energia é suprida por fontes de energias renováveis. A previsão é de que esse percentual chegue a 20% em 2020. “O compromisso é de melhorar a eficiência de todos os países no uso de energias renováveis”, revelou. No Brasil, cerca de 46% da matriz energética é formada por energias renováveis, incluindo a hidráulica. Segundo o secretário de Planejamento e Desenvolvimento Energético do Ministério de Minas e Energia, Altino Ventura, a média mundial do uso desse tipo de energia é de 13%. “O preço do barril de petróleo é um sinal de que a sociedade deverá buscar outras opções para atender as suas necessidades”, ressaltou.



Divulgação

MINAS GERAIS QUER EXPLORAR ÓLEO DE MACAÚBA

Pesquisadores e produtores da palmeira de macaúba de diversos Estados mostraram, em Belo Horizonte/MG, o potencial dessa planta como alternativa para a produção de biodiesel. O encontro foi realizado em



Divulgação

maio pelo Comitê Executivo da Política Estadual do Biodiesel. A macaúba encontra melhores condições de rendimento em terras de cerrado, praticamente não sofre ataque de doenças e produz 30% de óleo. De acordo com o professor Aziz Galvão da Silva, da Universidade Federal de Viçosa (UFV), o primeiro aspecto favorável à utilização da macaúba produzir combustível é a capacidade que a fruta tem para gerar co-produtos. “Neste caso, os co-produtos também são muito valorizados”, explica. Para o pesquisador Newton Junqueira, da Embrapa Cerrado, o potencial de produção da macaúba para a indústria de biodiesel pode se igualar ao da cana-de-açúcar para a produção de etanol. Os técnicos concluíram que sua produção em grande escala não prejudicará o cultivo de alimentos, porque podem ser aproveitadas pastagens degradadas para a produção da leguminosa.

PORTUGUESES PODEM INVESTIR EM MATO GROSSO DO SUL

O governador de Mato Grosso do Sul, André Puccinelli (foto), pretende atrair o investimento de empresários portugueses em áreas como biocombustíveis, além de turismo e indústria da madeira. “Queremos contar com investidores portugueses no desenvolvimento de Mato Grosso do Sul, uma região que tem um forte potencial de crescimento e negócio”, argumentou Puccinelli. O governador liderou uma delegação de empresários e políticos brasileiros em Portugal para apresentar oportunidades de investimento em Mato Grosso do Sul a empresas portuguesas. O governador acredita que é a oportunidade certa para apostar na produção de biocombustíveis. “Temos cerca de 2 milhões de hectares de terras que podem ser aproveitadas para a produção de biocombustíveis, sem termos de desmatar ou reduzir as áreas agrícolas e da agropecuária”, afirmou.



Divulgação

www.valtra.com.br
0800 19 22 11

As melhores colheitadeiras você encontra no mundo Valtra.

COLHEITADEIRA VALTRA
BC 4500 AXIAL

PLANTADOR VALTRA

TILHAGEM VALTRA
GERAÇÃO II

V

preparar o solo > plantar > colher

Você que vive da terra, descubra o mundo Valtra. Tratores de última geração, colheitadeiras e implementos agrícolas, tudo adequado ao tamanho da sua produção. E a assistência técnica é em todo o Brasil. Não falta mais nada para sua lavoura. Agora seu mundo é mais completo. Seu mundo é Valtra. **Passa hoje mesmo em uma Concessionária Valtra da sua região.**

AMPLA REDE DE CONCESSIONARIAS

Divulgação



PODADEIRA STAR 3700-LT DA IFLO

A Star 3700-LT da Ifló é incorporada de poda lateral e topo em uma única máquina. Com o sistema único poda plantas grandes ou pequenas com capacidade de corte em ramos finos, galhos grossos e com grande variedade de condições de solo. Quando acoplada ao seu trator, está balanceada para que o peso maior fique distribuído sobre as rodas de tração, oferecendo boa estabilidade e facilidade de operação. As quatro grandes serras circulares começam a girar antes do início da rotação da estrela de corte, garantindo assim um corte limpo e preciso.

Ifló - Av. Fortunato Cerutti, 51 - Distrito Industrial Valentim Tomazella Monte Azul Paulista/SP - CEP 14730-000 - Fone: (17) 3361-9400
www.iflo.com.br

ARADO DE AIVECAS DA IKEDA PARA CANA

O arado de aivecas deslocado da Ikeda proporciona melhor aproveitamento da potência do trator pelo fato de ser deslocado, o que permite à máquina trabalhar com todo o seu conjunto rodante fora do sulco nos plantios de cana. É equipado com Shock Control especial, que desarma quando a aiveca encontra um obstáculo e rearma automaticamente com o simples levantamento do implemento.

Ikeda - Rua Maria Batistão, 243 Distrito Industrial - Marília/SP CEP 17512-080 - Fone: (14) 3408-1008
www.ikedamaq.com.br



Divulgação

TRÊS LANÇAMENTOS DA SEMEATO

A Semeato tem três lançamentos: uma semeadora e adubadora múltipla para grãos finos e graúdos, destinada à pequena e média propriedade, e a SSM 33, máquina que possui o melhor custo-benefício e também a maior semeadora e adubadora múltipla do mercado. Mas a grande novidade é que agora a SHM no modelo 11/13 e a SHM no modelo 15/17 possuem opção do reservatório de adubo e semente em polietileno, com média densidade e com anti-UV, que protege contra os raios ultra-violetas, mantendo assim as características básicas dos componentes e prolongando a vida útil do reservatório.

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



Divulgação

MAGGION COM DOIS PNEUS E CÂMARAS

A Maggion, maior empresa nacional de pneus e câmaras de ar, com 75 anos de atuação, amplia a sua participação de mercado com o lançamento dos pneus Super MHF e Frontiera 2, além de câmaras de ar para o segmento agrícola, diversificando o seu portfólio de produtos para atender uma maior variedade de tratores e implementos agrícolas. Nos últimos dois anos, só na área agrícola, a empresa aumentou suas vendas em 59% em unidades de produtos comercializados.



Divulgação

Maggion - Rua José Campanella, 501 - Guarulhos/SP - CEP 07122-902 Fone: (11) 6468-0866 - www.maggion.com.br

HUMISTART PLUS DA ROULLIER

Humistart Plus é o novo fertilizante lançado pelo Grupo Roullier no Brasil. É um produto inovador, rico em cálcio de origem marinha. Além do cálcio de origem marinha, fornece nitrogênio, magnésio e enxofre, todos no mesmo grânulo, a fim de promover uma distribuição fácil e uniforme do produto no solo. Através do fornecimento de carbonato de cálcio de alta solubilidade (marinho), proporciona melhores condições para o desenvolvimento dos microorganismos, auxiliando no processo de mineralização dos nutrientes do solo e beneficiando tanto o solo quanto as plantas.

HUMISTART Plus

Roullier - Av. Carlos Gomes 1340, 11º/12º andares - Bairro Auxiliadora, Porto Alegre/RS CEP 90480-001 - Fone: (51) 3382-8700 - www.roullier.com

ANÚNCIO

AQUI, A MÁQUINA QUE VOCÊ PROCURA

Levantamento exclusivo da revista **A Granja** lista os preços dos principais tratores e colheitadeiras do mercado de máquinas agrícolas. As informações são fornecidas pelas respectivas empresas e/ou concessionárias com valores médios formados

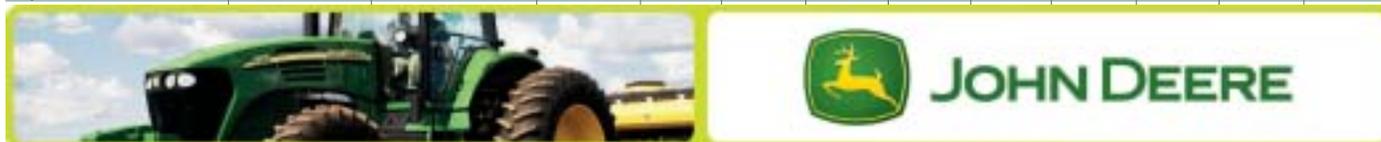
pelos Regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Os valores podem variar de acordo com a região, acessórios, tipos de pneus, etc. No caso de máquinas usadas, a variação também ocorre segundo o estado de conservação.

Agrale

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
4100.4x2	15 cv	29.393	23.514	22.339	21.222	20.161	19.153	18.194	17.285	16.421	15.600	14.820
4100.4 4x4	15 cv	35.440	28.352	26.934	25.588	24.308	23.093	21.938	20.841			
4100 GLP4x2	16 cv	32.076	25.600	24.377								
4118.4 4x4	18 cv	38.323	30.658	29.125	27.669	26.285						
4230.4x2	30 cv	44.691	35.753	33.965	32.267	30.653	29.121	27.665	26.281	24.967	23.719	22.533
4230.4 4x4	30 cv	46.736	37.389	35.519	33.743	32.056						
4230.4 Cargo 4x4	30 cv	46.846	37.477	35.603	33.823	32.132						
5075.4x2	75 cv	80.340	64.272	61.058	58.005	55.105	52.350	49.732				
5075.4 4x4	75 cv	89.099	71.279	67.715	64.329	61.113	58.057	55.154				
5085.4x2	85 cv	87.408	69.926	66.430	63.108	59.953	56.955	54.108				
5085.4 4x4	85 cv	95.166	76.133	72.326	68.710	65.274	62.011	58.910				
BX 6110 4x4	105 cv	115.586	92.469	87.845	83.453	79.280						
BX 6150 4x4	140 cv	147.490	117.992	112.092	106.488	101.163	96.105	91.300	86.735	82.398	78.278	74.364
BX 6180 4x4	168 cv	161.951	129.560									

Case

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
MXM Maxxium 135 4x4	137 cv	148.000										
MXM Maxxium 150 4x4	149 cv	165.000										
MXM Maxxium 165 4x4	170 cv	181.000										
MXM Maxxium 180 4x4	177 cv	198.000										
Magnum 220 4x4	220 cv	241.000										
Magnum 240 4x4	240 cv	264.000										
Magnum 270 4x4	270 cv	297.000										



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
5303 4x2	57 cv	52.000	41.600	39.520								
5303 4x4	57 cv	57.000	45.600	43.320								
5403 4x2	65 cv	55.000	44.000	41.800								
5403 4x4	65 cv	65.200	52.160	49.552								
5403 4x2	75 cv	-	-	45.360	43.092	40.937	38.891					
5403 4x4	75 cv	-	-	54.000	51.300	48.735	46.298					
5600 4x2	75 cv	-	-	-	-	-	-	36.946	35.099	33.344	31.677	30.093
5600 4x4	75 cv	-	-	-	-	-	-	43.983	41.784	39.695	37.710	35.825
5603 4x2	75 cv	63.000	50.400									
5603 4x4	75 cv	75.000	60.000									
5605 4x2	75 cv	72.000	57.600	54.720	51.984	49.385	46.916	44.570				
5605 4x4	75 cv	78.000	62.400	59.280	56.316	53.500	50.825	48.284				
5700 4x2	85 cv	-	-	-	-	-	-	48.222	45.811	43.520	41.344	39.277
5700 4x4	86 cv	-	-	-	-	-	-	51.750	49.163	46.705	44.370	42.151
5705 4x2	85 cv	82.000	65.600	62.320	59.204	56.244	53.432	50.760				
5705 4x4	85 cv	88.000	70.400	66.880	63.536	60.359	57.341	54.474				
6300 4x4 Syncroplus	100cv	-	-	-	-	-	-	59.426	56.455	53.632	50.951	48.403
6300 4x4 Syncroplus/Cabinado	100cv	-	-	-	-	-	-	69.852	66.359	63.041	59.889	56.895
6300 4x4 PowerQuad	100cv	-	-	-	-	-	-	66.203	62.893	59.748	56.761	
6300 4x4 PowerQuad/Cabinado	100cv	-	-	-	-	-	-	67.203	63.843	60.651	57.618	
6405 4x4 Syncroplus	106cv	-	-	-	-	74.283	70.569	67.040				
6405 4x4 Syncroplus/Cabinado	106cv	-	-	-	-	87.315	82.949	78.802				
6405 4x4 PowerQuad	106cv	-	-	-	-	82.754	78.616	74.685				
6405 4x4 PowerQuad/Cabinado	106cv	-	-	-	-	92.921	88.275	83.862				
6415 4x4 Syncroplus	106cv	114.000	91.200	86.640	82.308	78.193	74.283					
6415 4x4 Syncroplus/Cabinado	106cv	134.000	107.200	101.840	96.748	91.911	87.315					
6415 4x4 PowerQuad	106cv	127.000	101.600	96.520	91.694	87.109	82.754					
6415 4x4 PowerQuad/Cabinado	106cv	143.000	114.400	108.680	103.246							
6600 4x4 Syncroplus	121cv	-	-	-	-	-	-	76.243	72.431	68.809	65.369	62.101
6600 4x4 Syncroplus/Cabinado	121cv	-	-	-	-	-	-	87.795	83.405	79.235	75.273	71.510
6600 4x4 PowerQuad	121cv	-	-	-	-	-	-	82.597	78.467	74.544	70.816	
6600 4x4 PowerQuad/Cabinado	121cv	-	-	-	-	-	-	94.149	89.441	84.969	80.721	
6605 4x4 Syncroplus	121cv	-	-	-	-	81.008	76.958	73.110				
6605 4x4 Syncroplus/Cabinado	121cv	-	-	-	-	93.282	88.618	84.187				
6605 4x4 PowerQuad	121cv	-	-	-	-	87.759	83.371	79.203				
6605 4x4 PowerQuad/Cabinado	121cv	-	-	-	-	100.033	95.031	90.280				
6615 4x4 Syncroplus	121cv	132.000	105.600	100.320	95.304	90.538	86.012					
6615 4x4 Syncroplus/Cabinado	121cv	152.000	121.600	115.520	109.744	104.257	99.044					
6615 4x4 PowerQuad	121cv	143.000	114.400	108.680	103.246	98.083	93.179					
6615 4x4 PowerQuad/Cabinado	121cv	163.000	130.400	123.880	117.686	111.801	106.211					
7500 4x4 PowerQuad	140cv	-	-	-	-	-	-		89.387	84.918	80.672	76.638
7500 4x4 PowerQuad/Cabinado	140cv	-	-	-	-	-	-		100.561	95.533	90.756	86.218
7505 4x4 PowerQuad	140cv	-	-	-	-	104.257	99.044	94.092				
7505 4x4 PowerQuad/Cabinado	140cv	-	-	-	-	117.289	111.424	105.853				
7515 4x4 PowerQuad	140cv	160.000	128.000	121.600	115.520	109.744	104.257					
7515 4x4 PowerQuad/Cabinado	140cv	180.000	144.000	136.800	129.960	123.462	117.289					
7715 4x4	182cv	220.000	176.000									
7810 4x4 Importado	200cv	-	-	-	-	-	-		124.950			
7815 4x4 importado	200cv	-	-	-	166.600							
7815 4x4	202cv	245.000	196.000									
8300 4x4 Importado	240cv	-	-	-	-	-	-					143.848
8400 4x4 Importado	260cv	-	-	-	-	-	-			167.777	159.389	151.419
8410 4x4 Importado	270cv	-	-	-	-	-	195.687	185.903	176.608			
8420 4x4 Importado	280cv	-	-	-	-	-						
8430 4x4 Importado	310cv	317.000	253.600									



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Mistral DT 50 4x4	47 cv	62.000	49.600									
Technofarm R60 4x2	58 cv	62.800	50.240									
Technofarm DT 60 4x4	58 cv	68.900	55.120									
Technofarm DT 75 4x4	68 cv	77.000	61.600									
Rex DT 80 4x4	75 cv	87.000	69.600									
Globalfarm 100 4x4	97 cv	98.500	78.800									
LandPower 140 4x4 plat.	140 cv	146.100	116.880	111.036								
LandPower 140 4x4 cab.	140 cv	161.400	129.120	122.664								
LandPower 165 4x4 plat.	165 cv	150.400	120.320	114.304								
LandPower 165 4x4 cab.	165 cv	165.400	132.320	125.704								

Massey Ferguson

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
MF 235 4x2	50cv	-							27.856	26.463	25.140	23.883
MF 250 4x2	50cv	-							27.856	26.463	25.140	23.883
MF 250 4x4	50cv	-							30.085	28.580	27.151	25.794
MF 250 XE 4x2 Advanced	50cv	50.000	40.000	38.000	36.100	34.295	32.580	30.951				
MF 250 XE 4x4 Advanced	50cv	54.000	43.200	41.040	38.988	37.038	35.187	33.427				
MF 255 4x2 Advanced	55cv	54.000	43.200	41.040	38.988	37.038	35.187	33.427				
MF 255 4x4 Advanced	55cv	58.000	46.400	44.080	41.876	39.782	37.793	35.903				
MF 265 4x2	65cv	-							38.548	36.621	34.790	33.050
MF 265 4x4	65cv	-							40.577	38.548	36.621	34.790
MF 265 4x2 Advanced	65cv	-	52.440	49.818	47.327	44.960	42.713	40.577				
MF 265 4x4 Advanced	65cv	69.000	55.200	52.440	49.818	47.327	44.961	42.713				
MF 272 4x2	73cv	-							44.013	41.812	39.721	37.735
MF 272 4x4	73cv	-							47.355	44.988	42.738	40.601
MF 275 4x2	75cv	-							44.013	41.812	39.721	37.735
MF 275 4x4	75cv	-							47.355	44.988	42.738	40.601
MF 275 Advanced 4x2	75cv	79.000	63.200	60.040	57.038	54.186	51.477	48.903				
MF 275 Advanced 4x4	75cv	85.000	68.000	64.600	61.370	58.301	55.386	52.617				
MF 5275 4x2	75cv	79.000	63.200	60.040	57.038	54.186	51.477	48.903	46.458	44.135		
MF 5275 4x4	75cv	-	64.600	61.370	58.302	55.386	52.617	49.986	47.487	45.113		
MF 283 4x2	83cv	-							49.584	47.105	44.749	42.512
MF 283 Advanced 4x2	83cv	89.000	71.200	67.640	64.258	61.045	57.993	55.093				
MF 5285 4x2	85cv	83.000	66.400	63.080	59.926	56.929	54.083	51.379	48.810	46.370		
MF 5285 4x4	85cv	96.000	76.800	72.960	69.312	65.846	62.554	59.426	56.455	53.632		
MF 290 4x2	85cv	92.000							46.000	43.700	41.515	39.439
MF 290 4x4	85cv	-							51.255	48.692	46.258	43.945
MF 290 Advanced 4x2	85cv	92.000	73.600	69.920	66.424	63.102	59.948	56.950				
MF 290 Advanced 4x4	85cv	98.000	78.400	74.480	70.756	67.218	63.857	60.664				
MF 5290 Export 4x2	88cv	96.000	76.800	72.960	69.312	65.846	62.554	59.426	56.455	53.632		
MF 5290 Export 4x4	88cv	100.000	80.000	76.000	72.200	68.590	65.161	61.902	58.807	55.867		
MF 292 4x2	102cv	-							49.000	46.550	44.223	42.011
MF 292 4x4	102cv	-							60.169	57.161	54.303	51.588
MF 291 Advanced 4x4	105cv	104.000	83.200									
MF 292 Advanced 4x2	105cv	-	82.080	77.976	74.077	70.373	66.855	63.512				
MF 292 Advanced 4x4	105cv	108.000	86.400	82.080	77.976	74.077	70.373	66.855				
MF 5310 4x4	105cv	112.000	89.600	85.120	80.864	76.820	72.980	69.331	65.864	62.571		
MF 297 4x4	110cv	-							63.512	60.336	57.320	54.454
MF 297 Advanced 4x4	120cv	117.000	93.600	88.920	84.474	80.250	76.238	72.426				
MF 298 4x4	120cv	130.000										
MF 5320 4x4	120cv	126.000	100.800	95.760	90.972	86.423	82.102	77.997	74.097	70.392		
MF 610 4x4	110cv	-									57.320	54.454
MF 620 4x4	120cv	-									57.941	55.044

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

ESCOLHA SEU TRATOR

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
MF 630 4x4	130cv	-								-	70.392	66.873
MF 299 4x4	130cv	-							77.997	74.097	70.392	66.873
MF 299 Advanced 4x4	130cv	140.000	112.000	106.400	101.080	96.026	91.225	86.663				
MF 650 HD 4x4	138cv	140.000	112.000	106.400	101.080	96.026	91.225	86.663	82.330	78.214	74.303	70.588
MF 660 HD 4x4	150cv	160.000	128.000	121.600	115.520	109.744	104.257	99.044	94.092	89.387		
MF 680 HD 4x4	173cv	190.000	152.000	144.400	137.180	130.321	123.805	117.615	111.734	106.147		
MF 6350 HD 4x4	190cv	200.000	160.000	152.000	144.400							
MF 6360 HD 4x4	220cv	230.000	184.000	174.800	166.060							

New Holland

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
4630 4x2	63cv	-									29.000	28.000
4630 4x4	63cv	-									37.000	35.000
5030 4x2	75cv	-									30.000	29.000
5030 4x4	75cv	-									41.000	40.000
5630 4x2	80cv	-									33.000	31.000
5630 4x4	80cv	-									41.000	39.000
7630 4x2	105cv	-									35.000	34.000
7630 4x4	105cv	108.000	72.000	65.000	60.000	56.000	54.000	52.000	50.000	47.000	45.000	44.000
7830 4x4	112cv	-									48.000	47.000
8030 4x4	122cv	117.000	85.000	75.000	65.000	62.000	59.000	55.000	53.000	49.000	48.000	47.000
TT 3840 Std	55cv	66.000										
TT 3840 F	55cv	68.000										
TT 3880 F	75cv	75.000										
TL 60 4x2 E	62cv	68.000	48.000	44.000								
TL 60 4x4 E	62cv	75.000	54.000	49.000								
TL 65 4x2 E	61cv	-			38.000	37.000	34.000	32.000				
TL 65 4x4 E	61cv	-			51.000	47.000	43.000	41.000				
TL 70 4x2	71cv	-							30.000	28.000	26.000	25.000
TL 70 4x4	71cv	-							38.000	35.000	32.000	30.000
TL 75 4x2 E	75cv	78.000	48.000	45.000	43.000	40.000	38.000	35.000				
TL 75 4x4 E	75cv	84.000	58.000	55.000	50.000	48.000	45.000	42.000				
TL 80 4x2	81cv	-							35.000	31.000	30.000	28.000
TL 80 4x4	81cv	-							42.000	40.000	38.000	36.000
TL 85 4x2 E	83cv	80.245	56.000	52.000	49.000	46.000	43.000	40.000				
TL 85 4x4 E	83cv	89.000	64.000	59.000	55.000	52.000	49.000	46.000				
TL 90 4x2	90cv	-							37.000	35.000	33.000	31.000
TL 90 4x4	90cv	-							47.000	45.000	41.000	38.000
TL 95 4x2 E	98cv	-	65.000	58.500	52.500	47.500	42.500	40.500				
TL 95 4x4 E	98cv	100.000	75.000	67.000	60.000	54.000	49.000	46.500				
TL 100 4x2	101cv	-							40.000	38.000	35.000	33.000
TL 100 4x4	101cv	-							47.000	44.000	42.000	39.000
TS 90 4x4 Canavieiro	91cv	-	75.000	69.000	64.000	59.000	55.000	50.000	46.000			
TS 100 4x4	105cv	-			68.000	65.000	61.000	58.000	55.000			
TS 110 4x4	109cv	-	93.000	84.000	76.000	68.000	62.000	59.000	56.000			
TS 120 4x4	120cv	-	91.000	83.000	75.000	67.000	60.000	57.000	54.000			
TS 6000 Canavieiro	91cv	105.000										
TS 6020 4x4	111cv	120.000										
TS 6040 4x4	132cv	134.000										
TM 110 4x4	110cv	-								50.000	47.000	
TM 120 4x4	120cv	-								50.000	45.000	
TM 130 4x4	130cv	-								52.000	46.000	
TM 135 4x4	137cv	-	106.000	96.000	86.000	78.000	69.000	65.000	62.000			
TM 135 4x4 E	137cv	-	115.000	104.000	93.000	84.000	76.000	72.000	68.000			
TM 140 4x4	140cv	-								55.000	50.000	47.000
TM 150 4x4	149cv	-	119.000	107.000	96.500	87.000	83.000	78.500	74.500			
TM 150 4x4 E	149cv	-	139.000	125.000	112.000	102.000	92.000	87.000	83.000			
TM 165 4x4	165cv	-	145.000	131.000	118.000	106.000	96.000	92.000	87.000			
TM 180 4x4	177cv	-	149.000	134.000	121.000	109.500	98.500	94.000	90.000			
TM 7010 4x4 SPS	141 cv	189.886										
TM 7010 4x4 Plat	141 cv	146.154										
TM 7010 4x4 Exitus	141 cv	163.432										
TM 7020 4x4 SPS	149 cv	208.230										
TM 7020 4x4 Plat	149 cv	166.656										
TM 7020 4x4 Exitus	149 cv	183.394										
TM 7030 4x4 SPS	168 cv	227.707										
TM 7030 4x4 Plat	168 cv	188.425										
TM 7030 4x4 Exitus	168 cv	204.590										
TM 7040 4x4 SPS	180 cv	243.034										
TM 7040 4x4 Plat	180 cv	205.554										
TM 7040 4x4 Exitus	180 cv	221.269										
T 7040 4x4 Importado	200cv	270.000										
T 7060 4x4 Importado	223cv	301.050										



www.tramontini.com.br



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
T3025-4 4x4	30 cv	31.000	24.800									
T5045-4 4x4	50 cv	43.000	34.400									

Valtra

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
585 4x4	47cv	54.000										
685 4x2	61cv	63.000	50.400	47.880	45.486	43.211	41.051	38.999	37.049	35.196	33.436	31.765
685 C4x4	61cv	71.700	57.360	54.492	51.767	49.179	46.720	44.384	42.165	40.057	38.054	36.151
700 4x4	73cv	96.850	77.480	73.606	69.926	66.429	63.108	59.953	56.955	54.107	51.402	48.832
785 4x2	75cv	70.000	56.000	53.200	50.540	48.013	45.612	43.332	41.165	39.107	37.152	35.294
785 4x4	75cv	82.000	65.600	62.320	59.204	56.243	53.432	50.760	48.222	45.811	43.520	41.344
800 4x4	80cv	100.100	80.080	76.076	72.272	68.658	65.226	61.964	58.866	55.923	53.127	50.470
885 4x2	84cv	-									37.152	35.294
885 4x4	84cv	-									53.127	50.470
900 4x4	86cv	103.400	82.720	78.584	74.655	70.922	67.376					
985 4x2	103cv	-								55.610	52.829	50.188
985 4x4	103cv	-								58.881	55.937	53.140
1180 4x4	118cv	-								64.756	61.518	58.442
1280 R 4x4	126cv	159.400	127.520	121.144	115.087	109.332	103.866	98.673	93.739	89.052	84.599	80.369
1380 4x4	135cv	-								65.973	62.674	59.541

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
1580 4x4	145cv	-								78.861	74.918	71.172
680 4x4	150cv	-								83.242	79.080	75.126
1780 4x4	160cv	187.250	149.800	142.310	135.195	128.434	122.013	115.912	110.117	104.611	99.380	94.411
1880 4x4	180cv	-								86.985	82.636	78.504
BF 65 4x2	65cv	63.000	50.400	47.880								
BF 65 4x4	65cv	66.000	52.800	50.160								
BF 75 4x2	75cv	68.000	54.400	51.680								
BF 75 4x4	75cv	72.050	57.640	54.758								
BH 145 4x4	145cv	149.000	119.200	113.240	107.578	102.199	97.089	92.235	87.623			
BH 165 4x4	165cv	155.700	124.560	118.332	112.415	106.794	101.455	96.382	91.563			
BH 180 4x4	180cv	189.950	151.960	144.362	137.144	130.286	123.772	117.584	111.705			
BH 185 i 4x4	185cv	205.950	164.760									
BL 77 4x2	77cv	80.000	64.000	60.800								
BL 77 4x4	77cv	85.000	68.000	64.600								
BL 88 4x2	88cv	84.000	67.200	63.840								
BL 88 4x4	88cv	91.000	72.800	69.160								
BM 100 4x4	100cv	111.250	89.000	84.550	80.323	76.306	72.491	68.867	65.423			
BM 110 4x4	110cv	119.200	95.360	90.592	86.062	81.759	77.671	73.788	70.098			
BM 120 4x4	120cv	122.350	97.880	92.986	88.337	83.919	79.724	75.738	71.951			
BM 125 i 4x4	125cv	124.650	99.720	94.734	89.997	85.497	81.223	77.161	73.303			

Yanmar

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
1030 Standard 4x2	26 cv	43.300	31.304	29.739	28.251	26.839	25.497	24.222	23.011	21.860	20.768	19.729
1030 Standard 4x4	26 cv	48.800	35.263	33.500	31.825	30.234	28.722	27.286	25.922	24.626	23.394	22.225
1145 Standard 4x4	39 cv	55.800	41.494	39.419	37.448	35.575	33.797	32.107	30.501			
1145 Standard 4x4 TDFI	39 cv	57.400	42.693	40.558	38.530	36.604	34.773	33.035	31.383			
1050 Turbo Completo 4x4	50 cv	59.900	43.235	41.073	39.019	37.069	35.215	33.454	31.781	30.192	28.683	27.249
1050 Turbo Básico 4x2	50 cv	52.300	35.940	34.143	32.436	30.814	29.273	27.810	26.419	25.098	23.843	22.651
1155 Standard Completo 4x4	55 cv	67.500	47.588	45.209	42.949	40.801	38.761	36.823				
1155 Standard Completo SR 4x4	55 cv	71.000	50.428	47.907	45.511	43.236	41.074	39.020				
2060 Standard Completo 4x4	55 cv	71.100	49.520	47.044	44.692	42.457	40.334	38.318	36.402	34.582		
1175 Completo 4x4	70 cv	75.200										

ESCOLHA SUA COLHEITADEIRA

Case

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
2366	Axial	-								285.804	271.514	257.938
2388	Axial	-										
2388 - Extreme	Axial	-			410.400	389.880						
Axial-Flow - 2388	Axial	600.000	480.000	456.000								
Axial-Flow - 2399	Axial	650.000	520.000	494.000								
Axial-Flow - 8010	Axial	850.000	680.000									



JOHN DEERE



Modelo	Separação	Valor da 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
1165	4 - Saca-palhas	-	197.280	187.416	178.045	169.143	160.686	152.652	145.019	137.768	130.880	124.336
1175 Arroeira/Esteira/19 pés	5 - Saca-palhas	310.000	248.000	235.600	223.820	212.629	201.998	191.898	182.303	173.188	164.528	156.302
1175 Básica/16pés	5 - Saca-palhas	274.000	219.200	208.240	197.828	187.937	178.540	169.613	161.132	153.076	145.422	138.151
1175 Básica/Cabinada/16 pés	5 - Saca-palhas	303.000	242.400	230.280	218.766	207.828	197.436	187.564	178.186	169.277	160.813	152.772
1175 Hydro/19 pés	5 - Saca-palhas	314.000	251.200	238.640	226.708	215.373	204.604	194.374	184.655	175.422	166.651	158.319
1175 Hydro/Cabinada/19 pés	5 - Saca-palhas	334.000	267.200	253.840	241.148	229.091	217.636	206.754	196.417	186.596	177.266	168.403
1185 Hydro/Cabinada/19 pés	6 - Saca-palhas	-								177.266	168.403	159.983
1185 Hydro/Cabinada/23 pés	6 - Saca-palhas	-								198.475	188.551	179.124
1450 Arroeira/Cab/Hydro/Esteira	5 - Saca-palhas	-	302.400	287.280	272.916	259.270	246.307	233.991	222.292			
1450 Hydro/Cabinada/18 pés	5 - Saca-palhas	378.000	302.400	287.280	272.916	259.270	246.307	233.991	222.292			
1450 Tração/Plataforma 20 pés	5 - Saca-palhas	386.000	308.800	293.360	278.692	264.757	251.520	238.944	226.996			
1550 Hydro/Cabinada/20 pés	6 - Saca-palhas	445.000	356.000	338.200	321.290	305.226	289.964	275.466	261.693			
1550 Hydro/Cabinada/22 pés	6 - Saca-palhas	450.000	360.000	342.000	324.900	308.655	293.222	278.561	264.633			
9650 CTS - Arroeira - Importada	Axial	-								211.177	200.618	190.587
9650 STS 25 pés	Axial	635.000	508.000	482.600	458.470	435.547	413.769	393.081				
9650 STS 30 pés	Axial	645.000	516.000	490.200	465.690	442.406	420.285	399.271				
9660 CTS - Arroeira - Importada	Axial	-										
9670 STS - Arroeira - Importada	Axial	550.000										
9750 STS 30 pés	Axial	690.000	552.000	524.400	498.180	473.271	449.607	427.127				

Massey Ferguson

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
6650	5 - Saca-palhas	-				194.940	185.193	175.933	167.137	158.780	150.841	143.299
6650 Advanced	5 - Saca-palhas	300.000	240.000	228.000	216.600							
6855	6 - Saca-palhas	-										136.134
6855 Hydro	6 - Saca-palhas	-								209.000	198.550	188.623
MF - 32 Advanced	5 - Saca-palhas	380.000										
MF - 34	5 - Saca-palhas	-				292.410	277.790	263.900	250.705			
MF - 34 Advanced	5 - Saca-palhas	450.000	360.000	342.000	324.900							
MF - 38	6 - Saca-palhas	500.000	400.000	380.000	361.000	342.950	325.803	309.512	294.037			
MF - 9790 - ATR	Axial	690.000										

New Holland

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
TC - 55 15 pés	4 - Saca-palhas	-	225.000	204.000	185.000	168.000	151.000	139.000	127.000	115.000	105.000	96.000
TC - 57 17 pés	5 - Saca-palhas	340.000	260.000	232.000	209.000	188.000	169.000	158.000	150.000	142.000	135.000	128.000
TC - 57 19 pés	5 - Saca-palhas	360.000	262.000	233.000	210.000	189.000	170.000	161.000	153.000	145.000	138.000	131.000
TC - 59 19 pés	6 - Saca-palhas	-	310.000	275.000	247.000	222.000	200.000	190.000	180.000	171.000	162.000	155.000
TC - 59 23 pés	6 - Saca-palhas	-	315.000	283.000	255.000	230.000	207.000	196.000	186.000	177.000	168.000	160.000
TC - 5090 19 pés	6 - Saca-palhas	421.000										
TC - 5090 20 pés	6 - Saca-palhas	440.000	350.000									
TC - 5090 23 pés	6 - Saca-palhas	450.000										
CS - 660 30 pés	6 - Saca-palhas	520.000	370.000	320.000	300.000							
CR - 9060 30 pés	Axial	720.000	612.000									
CR - 9060 35 pés	Axial	740.000										

Valtra

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
BC - 4500	5 - Saca-palhas	320.000	256.000									
BC - 7500	Axial	650.000										

ClassiRural

Anuncie fácil através da internet: R\$ 70,00 até 150 caracteres
R\$ 100,00 até 150 caracteres em destaque
classi@agranja.com.br

Ligue para anunciar: (51) 3233-1822 - www.agranja.com



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



Dia 21 de agosto de 2008 será sorteado uma semeadora entre os clientes que adquirirem as nossas sementes.

Foto: www.agranja.com

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

AGROPECUÁRIAS

Agroceu- Planejamento Agropecuário Ltda.
Fone: (45) 3266-2681
Céu Azul/PR

Agropecuária Itaipu Ltda.
Contato com Sr. Sérgio Paulo pelos fones: (45) 3242-1348 / 3242-1432 / 8405-9701 apolo@agropecuariaitaipu.brte.com.br
Cx. Postal:05 Corbélia/PR.
CEP: 85420-000

Agropecuária Laço Forte
Fone/fax: (66) 3571-2432
lacofortecolniza@hotmail.com
Cx.Postal: 42 Colniza / MT
CEP: 78335-000

Casa Agropec. Arco-Iris.
Produtos agropecuários
Materiais Construção e escolar. Calçados, brinquedos, peças para

veículos, motos e bicicletas Fone: (66) 3558-1161 Fax: (66) 3558-1352 Santa Terezinha/MT

Agropec. Rei do Gado.
Farm. Vet. – Inoculantes Cerca elétrica e etc.
Fone/fax: (41) 3016-7060
reidogado@cli.com.br
Rua. Aleixo Kloss, 69 Curitiba/PR.
CEP: 81200-310

IMÓVEIS

Fazendas nas regiões centro-oeste, norte e nordeste para soja, cana, milho, reflorestamento e biodiesel. Negócios de oportunidades.
Fones : (44) 3026-8179/ 3301-8164 c/ o Sr. Waldir
www.imobiliariarural.net

PRODUTOS DA LAVOURA

Biorgânica Comércio de Produtos Orgânicos Ltda.
Compra e venda de soja, trigo e milho orgânico.
Fone: (46) 88020096/ 88028236
roberto@biorganica.com.br
mauro@biorganica.com.br
Planalto/ PR

Fertifol Fertilizantes Ltda.
Vende-se calcário, adubos e sementes.
Fones: (66) 3498-1236 / 8116-8166 com o Sr. Evo.
fertifol@gmail.com
Av Primavera, 181 - Primavera II. Primavera do Leste/ MT CEP: 78850-000

Fertimig Fertilizantes Ltda.
Fone/ fax: (66) 3423-5836

Av Presidente Medici, 3291 Rondonópolis / MT
CEP: 78705-000

Ipê Agromercial.
Trabalhamos com comércio e distribuição de sementes de hortaliças, sorgo, girassol e insumos.
Fone/fax: (62) 3247-0907
ipeagrocomercial@terra.com.br
Goiânia/GO

Moinho de trigo Pantanal Dronov & Dronov
Fone: (67) 3425-1133
Rod. BR 163 – KM 257,5 s/nº Cx. Postal, 1033 Chac. Sidelis. Dourados/ MS. CEP: 79830-970

Sementes Sojamil Ltda.
Com longo histórico na comerc. de cereais, sementes e insumos agric. F: (46) 3242-8800.

Filiais: Marquinho/PR, Candi/PR Goioxim/PR. comercial@sojamil.com.br
Chopinzinho/PR

Substratos Afroflora Ltda
Indicado para plantas em geral. F: (47) 3385-1441
www.afroflora.com.br
afroflora@afroflora.com.br
Benedito Novo / SC

SEMENTES EM GERAL

Comércio de Sementes Bioseeds Ltda. Prod. e vendemos sementes forrageiras: MG5 / Brachiarão. Fone/ fax: (64) 3631-4813
Contato: Sr. Luiz André Av Sebastião Herculano de Souza, 3815 CEP 75802-197 Jataí/GO



art point
MAQUETES AGRÍCOLAS

www.artpointmaquetes.blogspot.com
artpointrw@yahoo.com.br
fones:(55-51) 3325.0411/9265.5626
Porto Alegre / RS - Brasil

18 ANOS SUPERANDO A EXPECTATIVA DO CLIENTE





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



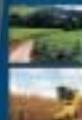
Av. Eduardo Prado, 1670 - Porto Alegre
 CEP: 91751-000 - Porto Alegre - RS - Brasil
 Tel.: (51) 3245-7100 - Fax: (51) 3248-1470
 www.incoterm.com.br



Tradição em Precisão.



Base de dados de estação para o seu computador



Estação Meteorológica Master Touch

- Estação com tela tátil (touch screen), com conexão para PC;
- Temperatura;
- Umidade relativa do ar (interna e externa);
- Índice pluviométrico;
- Pressão atmosférica;
- Direção do vento;
- Sensores externos sem fio, alarmes (20 no total).

Pluviômetro

- Transmissão sem fio (ônis, 100m);
- Escala de indicação - 24 horas de 0 - 1.000 mm;
- Escala de indicação - total de 0 - 10.000 mm;
- Função de alarme programável;
- Temperatura (interna);
- Volume de chuva;

Data Logger / Clima Logger

- Transmissão sem fio por até 5 transmissores (até 100m);
- Faixa de temperatura int. de 0 + 60°C ext. de -30 + 70°C;
- Faixa de umidade rel./ext. 0 a 99% UR;
- Alarme, hora formato 12/24h, calendário e correção de dados;
- Registro de até 3.000 conjunto de dados;
- Máxima e mínima;
- Conexão com PC (RS-232).

SERVIÇOS

Agrogestor - Sistema de Gestão do Agronegócio
 Gestão p/ Agricultura, Armazém, Transp. e Pec.
 Fone (65) 3549-1679
 www.kacique.com.br
 Lucas do Rio Verde/ MT
Agrolagoa Ltda - Agron. -
 Projetos Assist. Técnica.
 Cartografia e Geoproc.
 Cadastro urbano e rural,
 georref. Imóveis, lev.
 Topográficos. Fone:
 (54) 3358-2046
 Lagoa Vermelha/RS.
Agrosat - Georreferenc.
 de imóveis rurais.
 Agricultura de precisão.
 Fone: (45) 3222-2757.
 Rua Osvaldo Cruz, 2439.
 Cascavel/PR
 CEP 85810-150
Ark Eng. Projetos para a
 construção e financ. nas
 áreas: Industrial, agropec.
 reflorestamento, infra-
 estrutura, com/serv. e
 turismo. Fone: (63)
 3215-1385 Palmas/TO
Avalisul Eng. Ltda.
 Topografia, georreferenc.,
 avaliações, perícias,
 assist. técnica. Fone:
 (53) 3227-1690
 avalisul@avalisul.com.br
 Av. Bento Gonçalves,
 4263/204, Pelotas/RS.

Carlos André, Zotec. pós
 graduado em manejo de
 pastagens e nutrição de
 ruminantes, com 7 (sete)
 anos de experiência em
 pecuária de corte e
 ovinocultura no nordeste
 goiano. Fone: (62)
 9667-3116 Iaciara /GO.
Dzazio & Dykstra Repres.
 Comerciais Fones: (42)
 3222-9566 / 9972-0535
 Ponta Grossa / PR.
Jimenez Motores e Irrig.
 Forte em Irrigação.
 Fone/fax: (15) 3344-9444
 www.grupojimenez.com.br
 Rod. Antônio Leite de
 Oliveira, 215 B° Paulas e
 Mendes. Piedade/SP.
 CEP: 18170-000
Protogeo - Georreferenc.,
 Sisleg e serviços na área
 de topog. e agrimensura.
 Fones: (45)3025-7800 /
 (45) 9964-0120
 protogeoeng@yahoo.com.br
 Foz do Iguaçu / PR.
San Raphael Hotel. Na
 área vip do Largo do
 Arouche, estilo e charme
 Europeu, próximo aos
 principais centros de
 compras, lazer, cultura,
 arte e gastronomia da
 cidade. Toll Free:
 0800 014 8000
 Fone: (11) 3334-6000

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.



Waldemar Dolher, 1045

Bom Retiro 89219-030 - Joinville - Santa Catarina
 e-mail: eboacam@eboacam.com.br

Acabe com os prejuízos com a falta da energia elétrica

www.sanraphael.com.br
 reservas@sanraphael.com.br
 São Paulo/SP

Vigorteste Lab. Análise de Sementes Ltda.
 Fone: (45) 3223-2179
 Rua 13 de Maio, 809
 Cascavel/PR
 CEP 85812-191

TRATORES E IMPLEMENTOS

Agrocentro Máquinas Agrícolas.
 Fone : (65) 3308-1692
 Rua dos Jambos, 923 N
 Nova Mutum/MT.
 CEP: 78450-000

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
 Atenas - MG
 btc@brastecnica.com.br
 www.brastecnica.com.br

ClassiRural

Anuncie fácil através da internet: R\$ 70,00 até 150 caracteres
R\$ 100,00 até 150 caracteres em destaque
classi@agranja.com.br

Ligue para anunciar: (51) 3233-1822 - www.agranja.com

Agroindustrial e Comercial Pozza Ltda

- Azevém - Certificado: Oferta R\$ 1,25
- Aveia Preta - Certificado: Em oferta,
- Trevo Branco, Trevo Vermelho, Festuca, Aveia Branca,
- **Sementes de Verão:**
- Milheto BRS 1501- EMBRAPA,
- Capim Sudão,
- Milho - EMBRAPA,
- Sorgo Forrageiro,
- Pensacola,
- Brachiárias MG5, MG4, Tanzânia, Estilosantes.



**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 - home page: <http://www.sementespozza.com.br>

TUDO EM SISAL

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

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

Rodovia Luiz Eduardo Magalhães, KM 02 - Bairro Petrolina - Valente - Bahia - Brasil CEP: 48860-000 - Fone: (75) 3293-2341 - Fax: 3293-2342 - CNPJ: 03.104.020/0004-75 INDÚSTRIA BRASILEIRA
Site: www.apaeb.com.br - E-mail: vendas@apaeb.com.br - Escritório São Paulo: (11) 3379-2815 - comercial@apaeb.com.br

Máquinas e Equipamentos
Agrícolas Ltda.
Fone: (92) 3624-4437
multiamazonas@uol.com.br
Rua. Amancio de Miranda,
311, Bairro Educandos
Manaus/AM
CEP 69070-000
Noroeste Comércio de
Máquinas Agrícolas Ltda.

Fone: (44) 3631-9039
noroestemaq@pop.com.br
Av Paraíba, 1195
Cianorte / PR
CEP: 87200-000
Roma Tratores - Gerador
acionado por trator de 5 a
30 KWA Fone:
(18) 3223-1100
Presidente Prudente /SP.

Werner Peças Agrícolas
Tudo em peças. O que
você precisar ligue:
Fone/fax: (65) 3382-2163
wernwe97@uol.com.br
Av. Olacir Francisco de
Morais, 1413 N. W. Set
Ind. Campo Novo do
Parecis / MT
CEP:78360-000

OUTROS
Annamell Importação e
Exportação de produtos
agrícolas Ltda.
Exportação de mel e soja.
Fones: (55) 3255-1488/
9942-1613 c/ Sr. Miguel.
annamell@brturbo.com.br
Rua: General Osório, 825
Centro Jaguari /RS
CEP 97760-000

Belco Equip. Eletrônicos
Ltda. Fone/fax: (51)
3343-7825 Av. Rio São
Gonçalo, 365
Porto Alegre/RS.
CEP: 91030-220
Conexões Merkantil - HIP.
Fabricante de conexões
em aço e latão para
sistemas pneumáticos e
hidráulicos.



Pulverizador
Costal Elétrico
BAG

O pulverizador Burrojet elétrica foi desenvolvido para a aplicação de defensivos agrícolas, no controle de ervas,
pragas e doenças nas mais diversas culturas, esse pulverizador pode ser usado em partes proporcional de ações, como,
algodão, arroz, milho, horticultura e reflorestamento, dentre outras culturas. Ideal para distribuição de grãos, galinhas,
frutas e depósitos, substituído com grandes vantagens equipamentos tradicionais em terrenos acidentados.

Rodovia BR 369 [KM 524] Núcleo de Prod. Industrial II [Cataratas] Cx. postal 10.007
CEP 85.818-640 [Cascavel] PR Fone/Fax (45) 3225.7053 | www.scotton.com.br | scotton@scotton.com.br



Fundição

1. Tampa para Caixa de telefone R1
2. Porta para Forno
3. Tarugos em Ferro Fundido
4. Grelha Tripla para Forno
5. Polias em Ferro Fundido
6. Porta para Forno Aquecedores para Aviários Redonda
7. Tampa para Tubulação de Esgoto
8. Curvas de Ferro Fundido
9. Cubos para Carreta Agrícola

Scotton

Aplicador
de Inoculante



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



PH PISCINAS

NO CAMPO OU NA CIDADE, QUALIDADE EM LAZER

♦PISCINAS: TRABALHAMOS COM AS DE FIBRA, VINIL E CONCRETO. ♦AQUECIMENTO: BOMBA DE CALOR E SOLAR (RESIDENCIAL E PISCINAS) ♦ACESSÓRIOS ♦BOMBAS E FILTROS ♦CAIXAS D'ÁGUA

♦SAUNAS ♦SPAS EM ACRÍLICO E GEL COAT ♦TOBOÁGUAS E MUITO MAIS.

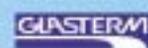
ACEITAMOS TODOS OS CARTÕES DE CRÉDITO, CONSTRUCARD-CEF, E TO EM ATÉ 24 X.

O MAIOR SHOW ROOM DE PORTO ALEGRE/RS.



13 Anos

SOMOS REVENDA:



Fone / Fax : (51) 3231-4410 - Av. Padre Cacique, 977 - Praia de Belas - Porto Alegre / RS
CEP 90810-240 www.phpiscinas.com.br phpiscinas@phpiscinas.com.br

Visite o nosso site
www.merkantil.com.br
Alvorada /RS.

Kelps do Brasil Ind. de
Correias Ltda Fone/fax:
(51) 3547.1177
rskelps@tca.com.br RS
239 Km 64 Rolante/RS
CEP: 95690-000

Rodeio Negócios Rurais.
Fone / Fax:
(55) 3242-5239 ou
cel : (55) 9973-2177

Rua: 24 de Maio, 253
Sala 103 Centro Santana
do Livramento / RS

CEP:97573-450

Usiprema Mad. Tratadas.
Eucalipto Citriodora roliço
ou serrado. Tudo para a
sua obra rural ou civil.

Fone: (16) 3398-7200

www.usiprema.com.br
usiprema@linkway.com.br
São Carlos / SP.



equipamentos de segurança Ltda

Proteção em Qualquer Ambiente

Roupas para aplicação de defensivos;
Capas de chuva super resistentes;
Jardineiras para área alagada;
Roupas para apicultores

Consulte-nos! **0800-771.9844**

Campinas / SP Brasil, Fone (19) 3227-9844



www.agranja.com

Conheça o novo web site do Brasil Agrícola

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

clique e descubra o mundo
de informações

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

GRUPO J. DEMITO

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



Júlio Kämpf

Presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola (Sindag)

EMPURRADA PELOS BONS VENTOS

O avião a álcool pode ser considerado um “porto seguro” contra o preço do petróleo? Qual a sua avaliação do avião agrícola a álcool, lançado há poucos anos?

Com certeza a utilização de combustíveis alternativos, como o álcool, está sendo importante para a aviação agrícola em várias regiões do Brasil, principalmente nas áreas próximas às usinas produtoras. Vale lembrar que foram os empresários da aviação agrícola que estimularam o desenvolvimento desta tecnologia, a qual foi finalmente adotada pela indústria, fazendo com que o Brasil viesse a ter o primeiro avião a álcool homologado no mundo. Hoje o Sindicato Nacional das Empresas de Aviação Agrícola (Sindag) está trabalhando junto às autoridades aeronáuticas para conseguir a homologação de outros modelos de aeronaves. Esta realidade trará para a aviação agrícola certa independência em relação às altas do petróleo, com isto segurando um pouco o custo de produção.

Quais são os principais entraves para o desenvolvimento do setor da aviação agrícola no país?

No Brasil se faz necessária uma política agrícola mais coerente e de longo prazo. As oscilações do mercado e estas indefinições fazem com que a agricultura brasileira seja muito vulnerável. Com isto, o planejamento de investimentos se torna difícil e financiamentos adequados – como Moderfrota – não estão disponíveis para as empresas de aviação agrícola, prejudicando a renovação e o aumento da frota de aviões. Outro ponto está na desinformação de parte do setor agrônomico e nas

recomendações e bulas que estão na sua grande maioria desatualizadas em relação às atuais técnicas de aplicação aérea. É também necessário um melhor planejamento por parte dos agricultores no uso do avião. Muitas vezes somos chamados quando a situação da lavoura já está em descontrole ou em emergência, e os defensivos agrícolas disponíveis nem sempre atuarão perfeitamente. Cabe acrescentar ainda o excesso de regulamentação sobre o setor, com duplicidade e sobreposição de competências, em grande

contraste com a virtual ausência de regulamentação sobre os meios convencionais – terrestres – de aplicação de insumos agrícolas.

E quais as principais evoluções que o setor

ainda busca?

A aviação agrícola está conquistando novos mercados como citros, café, florestas, entre outros. Isto se deve ao aumento de tecnologias e à preocupação do setor na qualidade da prestação dos serviços. O Sindag e a Embrapa firmaram um Termo de Cooperação Técnica que visa a desenvolver e aperfeiçoar as técnicas de aplicação aérea para as mais diversas culturas e produtos. No plano de crescimento das atividades já estamos trabalhando no combate a incêndios em campos e florestas principalmente nas Regiões do Sudeste e Centro-Oeste. Outra prerrogativa da aviação agrícola em que o Sindag está buscando atuar é no combate a Vetores de Doenças como a dengue e a malária. Tivemos reunião com o Ministro da Saúde (*José Gomes Temporão*) apresentando projeto e discutindo as normas técnicas para a realização deste importante trabalho. ■

A transferência do aumento do custo do petróleo para a gasolina de aviação poderá criar um obstáculo ao crescimento

O momento é de uma recuperação histórica para o agronegócio brasileiro. Qual é o atual panorama da aviação agrícola?

A aviação agrícola está diretamente ligada às oscilações das demandas agrícolas. Neste momento, estamos num período bom, com as *commodities* em alta de preços. Isto irá recuperar a situação financeira dos produtores e, conseqüentemente, trará maiores investimentos na produtividade da lavoura. Com esta situação favorável, a aviação agrícola terá um crescimento significativo. Por outro lado, este setor vem crescendo em razão do desenvolvimento das tecnologias de aplicação, fazendo da aplicação aérea uma ferramenta fundamental em razão da rapidez, uniformidade e por não causar amassamento na cultura, além de possibilitar ao produtor um menor imobilizado no seu negócio.

O preço do petróleo bate recorde dia após dia. Quais são os reflexos na aviação agrícola?

Esta situação realmente é preocupante, não somente pelo possível aumento no preço da gasolina de aviação, mas principalmente pelo custo dos fertilizantes e pela própria disponibilidade destes no mercado. Devemos salientar que o percentual de aumento nos combustíveis faz parte importante de um conjunto nos custos da aviação agrícola. Com o uso de novas técnicas podemos diminuir este impacto. A transferência do aumento do custo do petróleo para a gasolina de aviação poderá criar um obstáculo ao crescimento. Estamos também com projeto tramitando no Congresso Nacional para a redução de impostos na gasolina de aviação, equiparando-a ao querosene aeronáutico.

ANÚNCIO

ANÚNCIO