

PRODUTOS E MERCADOS

ECONOMIA + NEGÓCIOS + ANÁLISES + TENDÊNCIAS

Celeiros móveis

Nova tecnologia dá mais autonomia ao agricultor na venda de sua safra, é mais econômica que a estrutura fixa e permite a segregação de grãos

Texto **Luciana Franco** * Fotos **Ernesto de Souza***

A EXTRAÇÃO de grãos do silo-bolsa é simples, mas requer uma máquina especializada

A Argentina Ipesa exporta 10% da produção anual de 300 mil silos-bolsas para 17 países, com destaque para o Brasil

Nos campos da província argentina de Entre Ríos, onde a agricultura divide espaço com a pecuária, é comum ver "silo bags" (ou silos-bolsas, longas estruturas de polietileno parecidas com salsichões) instalados ao lado das lavouras. "Os produtores argentinos preferem armazenar sua produção na propriedade e entregá-la às cooperativas, porque dessa maneira têm mais controle sobre a comercialização", avalia Héctor Daniel Malinarich, diretor comercial da subsidiária brasileira da Ipesa Río Chico, empresa argentina que lidera as vendas de silos-bolsas no país.

O cenário da província de Entre Ríos se reproduz por toda a Argentina, onde os agricultores aderiram em massa às vantagens do silo-bolsa. Descartável, o produto tem vida útil de 18 meses e pode ser confeccionado em diversos tamanhos, servindo

tanto para o armazenamento de silagem como de grãos. Resistente às mais variadas adversidades climáticas, como enchentes, nevascas, secas e tempestades, o silo-bolsa permite ao produtor a estocagem na própria propriedade a custos menores que os dos armazéns fixos e lhe dá mais autonomia no momento da venda da safra. "Até dezembro, tínhamos vendido apenas 40% da safra 2009/2010 de soja e, quando os preços do grão registraram fortes altas na Bolsa de Chicago, resolvemos vender o resto", diz César Romero, que gerencia as propriedades do empresário Zacarias Class, situadas em Gualiguaychu, distante 240 quilômetros de Buenos Aires. Na última safra, para atender à produção de milho e soja de uma área de 400 hectares, foram adquiridos sete silos-bolsas pela Cabana La Peregrina, de Class. Os números da La Peregrina se multiplicam pelo país.

E o aquecido mercado argentino estimula a expansão da Ipesa. Fundada há 50 anos em Buenos Aires, a companhia investe continuamente na ampliação de sua fábrica, instalada no município de Río Grande, na região da Patagônia. As ações visam atender também à crescente demanda internacional. Atualmente a Ipesa exporta 10% da produção de 300 mil silos-bolsas para 17 países, com destaque para Brasil, Uruguai, Estados Unidos e Rússia. Os silos são fabricados em diversos tamanhos, porém, o mais comercializado é o de 100 metros de comprimento, em que podem ser estocadas 200 toneladas de grãos

O sucesso do produto no mercado argentino incentivou a empresa a iniciar a expansão para novos mercados. No Brasil desde 2004, a Ipesa estuda a instalação de uma fábrica aqui. "Estamos criando demanda para poder investir no país", avalia o

diretor comercial da companhia, Carlos Puiggari. "É um mercado difícil, tem uma barreira cultural do produtor, mas a confiança em nossa tecnologia virá com os resultados", diz. Puiggari se refere ao fato de que na Argentina os silos-bolsas são comercializados como um insumo, o que não acontece no Brasil, onde ainda há certa resistência do produtor à nova tecnologia. "O agricultor argentino, quando planeja a safra, já programa a compra de sementes, adubos, defensivos e silos-bolsas", conta Malinarich. Para o executivo, o agricultor brasileiro encerra a safra quando termina a colheita, pois está acostumado a entregar a produção para as tradings venderem. "Já na Argentina o produtor encerra a safra quando acaba a comercialização", diz Malinarich.

Entre as vantagens do silo-bolsa, destacam-se o custo menor de armazenamento, quando comparado às instalações fixas, e a possibilidade de segregar a produção de grãos convencionais da geneticamente modificada. "Há nichos de mercado que ganham com a armazenagem segregada, como a indústria de bebidas, que produz leite de soja, uma vez que eles precisam de um grão com filo branco para manter a cor clara do leite. Os grãos certificados também precisam ser segregados", diz Malinarich. São esses os argumentos que a Ipesa usa para abrir o mercado brasileiro. Além disso, a companhia garante a qualidade do polietileno que é usado na fabricação das bolsas.

Malinarich explica que, no Brasil, para tirar uma saca de soja da propriedade e mantê-la estocada, as tradings ou cooperativas



DESCARTÁVEL, O SILO-BOLSA TEM VIDA ÚTIL DE 18 MESES E PODE SER CONFECCIONADO EM DIVERSOS TAMANHOS, SENDO O MAIS COMUM O DE 100 METROS

cobram entre um e 1,50 real. Já no silo-bolsa, esse custo oscila entre 70 e 75 centavos por saca – incluindo o aluguel de uma embudadora e de uma extratora de grãos. Além disso, ele calcula que ao final, uma vez que o produtor está mais livre para negociar e não tem de aceitar o preço imposto pela trading ou cooperativa, há um ganho de cerca de 5 reais por saca. "Quando o agricultor entrega sua safra para uma determinada trading ou cooperativa, significa que ele vai aceitar receber o preço que essa instituição está pagando, pois não há como retirar sua produção de lá caso não concorde", diz.

Na Argentina, 65% da armazenagem de grãos é feita em silos. No Brasil, esse índice ainda é muito pequeno e se situa em 4%. Puiggari acredita que há um enorme potencial de crescimento no mercado brasileiro e avalia que o país poderá absorver entre 100 mil e 150 mil silos-bolsas. A meta da empresa é elevar a 40% a fatia

desse sistema na armazenagem nacional. Nos últimos seis anos, a Ipesa conquistou a liderança das vendas no mercado brasileiro e comercializou na última safra 18 mil unidades. A empresa mantém no Brasil uma rede de 12 revendedores e cinco fabricantes das máquinas para embutir e extrair os grãos na bolsa.

A deficiente infraestrutura brasileira pode ajudar a Ipesa a crescer no país. Ainda que o governo federal venha tentando estimular a construção de silos fixos nas fazendas, as dificuldades de acesso ao crédito pelos produtores emperram o processo. Nesse contexto, o silo-bolsa poderia ajudar a suprir a necessidade do país, pois seu custo baixo – de cerca de 1,3 mil reais por unidade de 100 metros, com capacidade para estocar 200 toneladas – é um grande diferencial em relação à estrutura fixa. ■

A repórter e o fotógrafo viajaram à Argentina a convite da Ipesa

NA FÁBRICA
da Ipesa em Río Grande, na Patagônia, o diretor Héctor Malinarich verifica a qualidade do polietileno

CÉSAR ROMERO
gerencia fazendas na Argentina e adquiriu sete silos-bolsas na safra passada

