

O BRASIL AGRÍCOLA

ABRIL/2011 - Nº 748 - ANO 67 - R\$ 11,90 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



A PLUMA
está valendo

OURO

Arlindo Moura, da SLC Agrícola: área da empresa com algodão aumentou 35%, para 85 mil hectares



VOLVO VM

NO CAMPO OU NA CIDADE
SUA ECONOMIA NÃO PARA
NEM PARA ABASTECER



Cinto de segurança salva vidas

VOLVO TRUCKS. DRIVING PROGRESS

www.volvo.com.br



18 REPORTAGEM DE CAPA

Algodão: a cotação da pluma disparou e os produtores aceleraram suas máquinas para ampliar em muito as lavouras



28 COMERCIALIZAÇÃO
Comprar ou poupar, eis as opções

41 EXPODIRETO
Quase R\$ 1 bilhão em negócios

32 ADMINISTRAÇÃO
Os aliados mercados futuro e de opções

46 FEIJÃO
As particularidades do cultivo nos Cerrados

35 AGRISHOW
A megafeira promete ser histórica



Carlos Vitor Silva/Emater-DF

36 MECANIZAÇÃO
O uso do biodiesel sem temores

SEÇÕES

4 O SEGREDO DE QUEM FAZ
Marcelo Eduardo Lüders, presidente do Instituto Brasileiro do Feijão (Ibrafe)

Fitossanidade em destaque



50 ALGODÃO
Pragas **Escolha do Leitor**
que se sentem em casa no adensado



54 CANA-DE-AÇÚCAR
A pior das pragas: broca-da-cana-de-açúcar

58 GENTE EM AÇÃO

- | | |
|---------------------------------|--|
| 8 Vitrine | 68 Agribusiness |
| 10 Primeira Mão | 72 Biodiesel |
| 12 Aqui Está a Solução | 74 Novidades no Mercado |
| 14 Cartas, Fax, E-mails | 78 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira |
| 16 Na Hora H | |
| 62 Agricultura Familiar | 83 Agroguia |
| 64 Notícias da Argentina | 90 Eduardo Almeida Reis |
| 65 Plantio Direto | |

UMA CULTURA PARA

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

*Não é raro o feijão conhecer o céu e o inferno em menos de três meses. Num momento, a cotação da saca bate em R\$ 200; no seguinte, desaba para R\$ 60 – redução absurda de 70%. E este não é o único problema enfrentado por quem se arrisca a plantar feijão no Brasil. Mas, afinal, por que este grão, amado pelo brasileiro e tão tradicional na sua mesa, costuma ser tão ingrato com quem o produz? As respostas com o consultor **Marcelo Eduardo Lüders**, presidente do Instituto Brasileiro do Feijão (Ibrafe), instituição que atua em defesa, planejamento e organização de todos os níveis da cadeia produtiva do cereal, de produtores a cerealistas.*



Kelli Kadams

QUEM TEM CORAGEM

A Granja — As cotações da maioria dos grãos estão nas alturas, seja no mercado externo como no interno. Qual é a realidade para o produtor de feijão hoje?

Marcelo Lüders — Esta cultura tem oscilações de preço que vão de R\$ 200 à saca (de 60 quilos) numa safra para R\$ 60 na seguinte. O motivo é que o feijão é uma cultura de ciclo curto, além disso, existe a preferência e a exigência do consumidor por feijão novo “claro”. Assim, não pode ser estocado e oscila ao sabor das intempéries e do interesse do produtor em plantar mais ou menos área. Outro motivo é o fato de que o feijão carioca não é “exportável”.

A Granja — O feijão recebe a devida atenção da pesquisa pública e privada, assim como é o caso de culturas como soja, cana, milho etc.?

Lüders — As pesquisas para aumento de produtividade, tolerância à seca e a algumas pragas é muito boa, principalmente da Embrapa Arroz e Feijão.

A Granja — O feijão brasileiro tem mercado externo hoje?

Lüders — O Brasil produz e consome variedades que não são consumidas em outras partes do planeta. O carioca, por exemplo, só é consumido no Brasil. Quando sobra não tem para quem exportar e quando falta não tem de onde importar. Esta situação contribui para as fortes oscilações de preço. Um exemplo de feijão que tem mercado internacional é o feijão preto, mas somente 15% do mercado brasileiro é desta cultivar.

A Granja — A cadeia do feijão, do produtor ao cerealista, é orga-

nizada e unida? Quais são as consequências do atual nível de organização nos ganhos de todos os elos?

Lüders — Não existe união nem mesmo entre os cerealistas ou entre os produtores. Este fator contribui para que as informações no meio não sejam devidamente otimizadas. Muitas vezes, o consumidor deseja algo que o produtor não sabe o que é. Ou o produtor precisa de algo que o cerealista poderia atender. Nos últimos anos surgiu o Instituto Brasileiro do Feijão (Ibrafe), que vem enfrentando o desafio de comunicar-se com esta cadeia produtiva. Outra iniciativa é a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Feijão do Ministério da Agricultura, que vem se fortalecendo e permitindo uma maior interação entre a área pública e privada. Ainda assim, temos muito que evoluir e amadurecer.

A Granja — O produtor de feijão faz o planejamento para não ser surpreendido a cada safra por este mercado que se mostra tão instável? Em que ele deveria melhorar o gerenciamento do seu sistema produtivo?

Lüders — O produtor brasileiro de feijão ainda trabalha olhando para o que acontece no mercado no momento do plantio. Isto é um erro grave. Logicamente, se o preço está bom hoje e todos plantarem, dentro de 90 dias corremos o risco de ter uma superoferta. E o contrário também é verdade. Muitas vezes os preços estão baixos devido à superoferta, mas dentro de mais 90 dias pode haver falta, já que o produtor, ano após ano, continua a basear-se no que acontece no momento do plantio. O produtor precisa buscar estar ligado com

as informações que já existem no mercado. Como em sites especializados, que têm um índice de acerto muito bom. Com esta informação sobre o que está ocorrendo no restante do Brasil, é possível ampliar seu horizonte e entender o que poderá ocorrer no mercado meses à frente.

A Granja — Qual é o nível de tecnificação do produtor brasileiro de feijão? Está muito distante, por exemplo, do produtor de soja? E há muitos disparates entre regiões ou estados?

Lüders — Temos um desnível muito claro. Existe a agricultura familiar, que vem tendo atenção do Governo, mas ainda precisa modernizar-se mais. A dificuldade nestas regiões é a falta de escala, entre outras. A produtividade nestas áreas tem muito que melhorar, pois oscilam ao redor de 1.800 quilos por hectare. Já no Centro-Oeste, grandes produtores que buscam alta tecnologia alcançam consequentemente índices de produtividade acima de 3 mil quilos por hectare.

A Granja — Como tem sido o apoio governamental para a comercialização por meio de mecanismos como EGF, AGF, PEP e PAA? Qual é a relevância destes mecanismos para que o produtor não amargue prejuízos no momento da comercialização?

Lüders — São mecanismos importantes para regular o mercado com boa efetividade, desde que aja rapidez no processo. A partir do momento em que a ferramenta é acionada, a burocracia interna do Governo frustra seguidamente os produtores. Há necessidade de que o Governo responda mais rapidamente as ne-

O feijão carioca só é consumido no Brasil. Quando sobra não tem para quem exportar, e quando falta não tem de onde importar

cessidades, uma vez que no momento do plantio o Plano Safra já prevê os recursos a serem aplicados. Assim, o feijão ganha manchetes como este ano, em que produtores estavam no Paraná doando parte de sua produção, pois não havia mercado nem mesmo amparo do Governo. Temos que ter em mente que o feijão é um prato básico de milhões de brasileiros e fonte de renda para outros milhares de produtores rurais.

A Granja — O feijão chinês tem entrado com facilidades no Brasil e ajudado a derrubar cotações. Quais são os “danos” desse feijão importado nos ganhos do produtor e o que deveria ser feito?

Lüders — Em certos momentos precisamos das importações, principalmente quando o feijão ganha manchetes como o vilão da inflação. Neste momento, é necessário que aconteçam importações e se o feijão chinês tem preço para ser importado não há com o que se preocupar. O que precisamos guardar é o seguinte: o feijão vindo de fora não pode chegar ao Brasil abaixo do preço mínimo que se paga ao produtor. Não há sentido em importar abaixo do mínimo. Ele não pode competir com a produção nacional, que está concentrada entre os meses de novembro e março. Fora deste período ele pode ser saldo para regular o abastecimento. Os prejuízos que advêm da importação em momentos errados é facilmente percebido. Se uma importação chega nos portos brasileiros abaixo do custo do produtor em época de co-

lheita, este produto contribuirá para que as cotações seja ainda mais deprimidas.

A Granja — Por que o preço mínimo de R\$ 80 à safra não é respeitado?

Lüders — Devido à morosidade do Governo em atender no momento adequado. Existe uma corrente dentro dos ministérios que considera o preço mínimo atual muito elevado. Assim, postergam o máximo possível a intervenção federal. Ocorre que ninguém quer ser responsável em revisar este número. Por outro lado, as planilhas dos produtores mostram que o valor está malmente cobrindo os principais custos da lavoura.

A Granja — O consumo per capita do brasileiro tem diminuído nos últimos anos. Quais são estes números e por que isso tem ocorrido?

Lüders — Nunca na história houve campanha para resgatar o orgulho brasileiro de consumir feijão. Mesmo assim, cerca de 70% da população, segundo o Ministério da Saúde, consome as cinco porções necessárias por semana. É um número muito bom quando vemos a mídia toda trabalhando a favor do *fast food*. As crianças são bombardeadas por todo tipo de alimentos não recomendados. Precisamos de uma legislação que proíba a propaganda de alimentos que não contribuem com a saúde do brasileiro.

A Granja — Que campanhas pró-consumo poderiam ser realizadas para que o brasileiro consumisse mais feijão?

Lüders — Creio que seria importante algo que atingisse as crianças na escola. São os brasileiros do amanhã, mas com grande influência nos hábitos de consumo imediato. Também poderíamos ver um uso extensivo das citações, por exemplo, dos times de futebol que não deixam de levar na bagagem o feijão quando vão

para o exterior. Das modelos brasileiras de nível internacional, que confirmam sempre que continuam, mesmo longe do Brasil, apegadas ao consumo de feijão – que dentro de uma dieta balanceada contribui para perda de peso. Também citações positivas em novelas. Normalmente, quando aparece uma citação é de uma brasileira escolhendo o feijão para cozinhar. Isto passa uma noção errada. Feijão hoje é feito em 20 minutos, é um prato rápido. Creio que se mostrasse a realidade e que a classe A também consome feijão, contribuiria muito para que a população tivesse orgulho do feijão.

A Granja — Qual é o futuro do feijão no Brasil e na agricultura do país?

Lüders — As decisões tomadas hoje ou postergadas terão influência direta no comportamento desta cultura no Brasil. Com a falta de alimentos que já assola o mundo, o Brasil pode vir a ser exportador de feijões. Para isso, precisamos avançar nas pesquisas de cultivares que tenham possibilidade de serem consumidas tanto no Brasil, como fora dele. Se não tomarmos as atitudes necessárias, poderemos ser importadores, em 2020, de 60% a mais do que importamos hoje, segundo o Ministério da Agricultura. A obesidade, que já assola o Brasil, tem no feijão um forte combatente que pode ser acionado, mais que isso, deve ser acionado. Para tanto, precisamos prestigiar as iniciativas que já existem e que surgirão para organizar a cadeia produtiva bem como divulgá-la. 

O produtor brasileiro de feijão ainda trabalha olhando para o que acontece no mercado no momento do plantio, um erro grave

PARA SER LÍDER NO
CAMPO, ESTAR AO LADO DO
PRODUTOR É SÓ O COMEÇO.



MASSEY FERGUSON



Trabalhando com você.

DEZ

CONCORRA A UMA VIAGEM PARA A FRANÇA. ACESSE WWW.MASSEY50ANOS.COM.BR E PARTICIPE.



Fundador
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
Homepage: 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
Homepage: www.agranja.com

DIREÇÃO-EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

Editor

Leandro Mariani Mittmann

Reportagem

Denise Saueressig

Editoração

Jair Marmet e Gustavo Meneghetti

Foto de Capa

SLC Agrícola

Revisão

Eduardo Elisalde Toledo

ASSINATURAS

Gerente de Operações

Amália Severino Bueno

Gerente de RH

Fabrizio dos Santos

Circulação

Patrícia Giovanna Liotti Rodrigues

Contato Externo

Débora Tigre

COMERCIALIZAÇÃO

São Paulo – Juliana Camargos

Porto Alegre – Maria Cristina Centeno (gerente RS/SC)

Agroguia – 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\$ 13,00

A PLUMA DECOLOU

Responda rapidamente – ou mesmo pense um pouco, pesquise na internet, consulte um expert: quando você viu a cotação de uma cultura agrícola aumentar 180% (praticamente triplicar) em apenas um ano? Bem, fora uma ou outra exceção de um cultivo marginal, possivelmente não se tem notícia do que ocorreu com o algodão de um ano para cá. Por uma sequência de circunstâncias globais, o preço da pluma simplesmente decolou. E no Brasil, quarto maior produtor mundial, os cotonicultores ampliaram a área de plantio em quase 60% ante a safra anterior. Muitos chegaram a dessecar a soja recém germinada pra plantar mais algodão. As perspectivas pra lá de positivas da herbácea estão na reportagem de capa desta edição.

Nem tão pra cima é a vida dos corajosos que plantam feijão. É o que descreve um especialista no cereal, Marcelo Lüders, presidente do Instituto Brasileiro do Feijão (Ibrafe), a instituição que defende todos os elos desta cadeia – nosso entrevistado em O Segredo de Quem Faz. Para colaborar um pouquinho com os feijoeiros, fizemos a nossa

parte, pois a edição tem um artigo técnico da Emater do Distrito Federal com orientações sobre as técnicas de cultivo nas condições do Cerrado.

Mas voltando a falar de fartura, o que dizer da Expodireto Cotrijal, a bela, limpa e organizada feira realizada no mês passado em Não-Me-Toque/RS? Quase dobrou os negócios ante à edição do ano passado. Só faltaram “miseros” R\$ 15,618 milhões em vendas para a feira entrar para o seleto grupo das feiras agrícolas do R\$ 1 bilhão em negócios. Estivemos no evento, é claro, e você pode saber como foi em reportagem especial. Assim como nas seções Novidades no Mercado e Gente em Ação, espaços onde as principais empresas de máquinas e defensivos do país mostram o que de mais novo e importante estão oferecendo ao produtor.

E a edição ainda veicula outros providenciais artigos: a garantia de preço pela venda antecipada, quando investir ou poupar, o uso sem temor do biodiesel, os cuidados com as pragas do algodão e da cana e muito mais.

Boa leitura!



Alex Braga/Oro

Para assinar: (51) 3232-2288



SOLUÇÕES JACTO EM AGRICULTURA DE PRECISÃO

A marca **Otmis** aprofunda a vocação da **Jacto** em inovação tecnológica, apresentando produtos que aumentam a rentabilidade com a precisão na aplicação e redução de danos ao meio ambiente.



Barra de Luzes **Otmis LB 1100**

Grava mapas de aplicações; permite medir as áreas trabalhadas; possibilita marcar pontos de interesse; fácil transferência entre máquinas;



Controlador Automático de Seções **Otmis SC 3300**

Economiza tempo e insumos evitando sobreposições ou falhas nas aplicações; reduz os custos de produção; controla automaticamente cada seção de pulverização;



Piloto Automático Hidráulico **Otmis HP 2200**

Possui sistema de correção da inclinação do terreno; controle preciso e automático do sistema de direção; economiza tempo e insumos evitando sobreposições ou falhas nas aplicações; prático acionamento do piloto via pedal.

Grande flexibilidade de uso: pode ser utilizado em operações de dia ou a noite, do preparo do solo até a colheita.

Display colorido, sensível ao toque e à prova de água. Disponível para as linhas Automotriz e Tratorizada.



Jacto

Ao seu lado, sempre!

Uva em abundância

O Rio Grande do Sul deverá colher na safra 2010/2011 a sua maior safra de uva até hoje: 640 milhões de quilos, superior à melhor marca até então, de 634 milhões de quilos, em 2008. Os números se referem à uva industrializada e se baseiam nas 700 vinícolas inscritas no Cadastro Vinícola da Secretaria Estadual da Agricultura, Pecuária e Agronegócio.

NEGÓCIO GARANTIDO

Apenas nos primeiros dois meses do ano a arrecadação de impostos e contribuições federais acumulou R\$ 155,93 bilhões, quase 20% maior do que no mesmo período de 2010. Descontada a inflação pelo IPCA, o aumento foi de 13%. Para se ter uma ideia, o montante fica só um pouco abaixo do Valor Bruto de Produção da agricultura brasileira – ou seja, a renda “antes da porteira”, abocanhada pelo produtor – previsto para todo este ano, de R\$ 189,6 bilhões. Definitivamente, este “negócio” de impostos nunca dá prejuízos ao “empreendedor”.

O QUE É ISSO, HERMANOS?

Um total de 1.200 máquinas agrícolas estavam retidas no dia 18 de março em depósitos e pátios de empresas brasileiras no aguardo de licenças de importação da Argentina. “Neste ano, nenhuma licença foi emitida”, revelou naquela data o vice-presidente da Anfavea, Milton Rego. Os contratos já feitos parados pela burocracia argentina correspondem a US\$ 150 milhões. O Brasil envia aos hermanos 7 mil tratores e 1.500 colheitadeiras por ano e detém 80% deste mercado argentino.

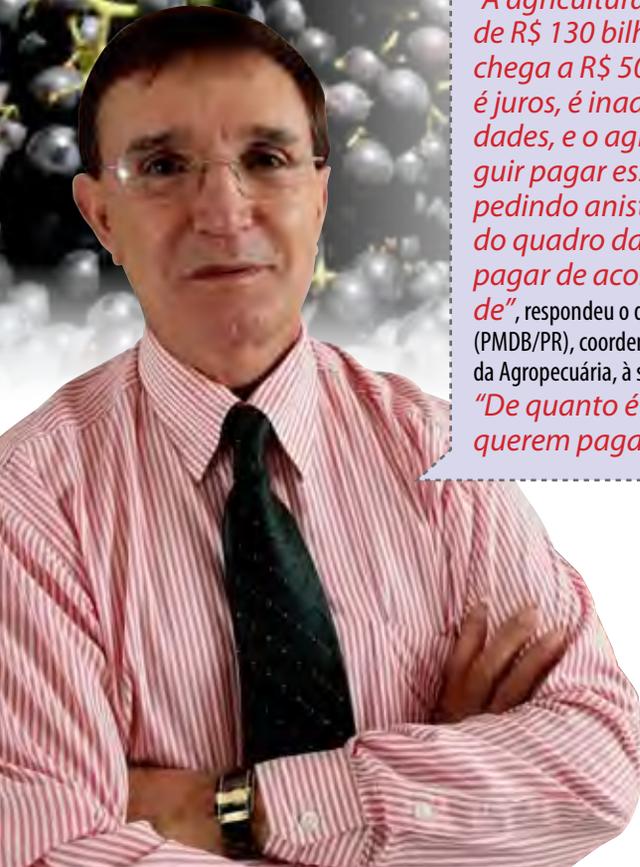
E um estudo recente revelou que eles, os colegas produtores argentinos, têm um custo de logística equivalente a ¼ do desembolsado pelos brasileiros. Segundo a Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (Anec), a média de gastos com logística no Brasil, sobretudo no transporte da produção até o porto, foi de US\$ 84 por tonelada de soja em 2009. Já na Argentina foi de US\$ 23 e nos Estados Unidos de US\$ 21. “Se tivéssemos os custos dos Estados Unidos, os produtores poderiam ganhar cerca de R\$ 6 a mais por saca”, estima Luiz Antônio Fayet, da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

“A agricultura deve hoje no Brasil mais de R\$ 130 bilhões. O financiamento não chega a R\$ 50 bilhões. Isso aí é multa, é juros, é inadimplência, são barbaridades, e o agricultor nunca vai conseguir pagar essa conta. Não estamos pedindo anistia, mas uma reavaliação do quadro da dívida e como ele pode pagar de acordo com a sua capacidade”, respondeu o deputado federal Moacir Micheletto (PMDB/PR), coordenador político da Frente Parlamentar da Agropecuária, à seguinte pergunta de um jornalista: *“De quanto é a dívida hoje? Vocês não querem pagar?”*



Geneticamente econômicos

Um estudo da Associação Brasileira de Sementes e Mudanças (Abrasem) e da Céleres Ambiental estima que nos próximos dez anos o agronegócio brasileiro economizará US\$ 80 bilhões por causa da adoção dos transgênicos nas culturas de soja, milho e algodão. Este cálculo considera a redução do uso de água, de 133,95 bilhões de litros (suficientes para abastecer Porto Alegre e Recife por um ano), a economia de 1,1 bilhão de litros de combustível e 127 mil toneladas de ativos de defensivos. E apenas a diminuição das emissões de CO2 na atmosfera equivale ao que seria compensado por uma floresta gigante de 22 milhões de árvores.





O sucesso de Daiane

A variedade de maçã Daiane, desenvolvida pela Epagri, a empresa de pesquisa pública e extensão de Santa Catarina, está ganhando espaços no estado maior produtor da fruta. A variedade vem substituindo a Golden Delicious, uma das mais cultivadas na década de 80 no Brasil e ainda a mais produzida no mundo. "A Daiane tem casca vermelha, é doce, tem textura firme, crocante e suculenta, bem ao gosto do brasileiro", descreve o pesquisador Frederico Denardi, "pai" de Daiane. A variedade é menos exigente ao frio, mais resistente a doenças e possibilita colheita em março, entre a Gala e a Fuji, que somam 90% da produção catarinense.

REI DO PIB

A agropecuária foi a atividade que mais cresceu entre os setores da economia brasileira na última década. A média do PIB do segmento de 2000 a 2010 teve incremento médio anual de 3,67%, enquanto o PIB geral do país se expandiu 3,59% por ano. As explicações com o coordenador de Planejamento

Estratégico do Ministério da Agricultura, José Garcia

Gasques: políticas setoriais como o crédito rural, pois apenas entre 2003 a 2010 mais de R\$ 270 bilhões foram despejados no campo em linhas de crédito, os investimentos do produtor em modernas máquinas, o câmbio flutuante a partir de 1999 e o aumento significativo do comércio externo de produtos agropecuários.

Cotação forte e quente

A cotação dos preços do café apurada pela Organização Internacional do Café (OIC) atingiu, no final de fevereiro, o maior nível desde 1977 – a US\$ 2,1603 por libra-peso. Segundo a OIC, nem o aumento da safra no Brasil, maior produtor, esfriou a escalada dos preços. As altas cotações são sustentadas pela baixa disponibilidade da variedade arábica no mercado internacional e no crescente consumo, sobretudo no Brasil, segundo maior consumidor.

CHINESES NO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

O grupo chinês Chong Qing Grain Group vai investir R\$ 4 bilhões no agronegócio da Bahia. A proposta é construir um complexo industrial para o processamento de soja em Barreiras, além de uma processadora de fertilizantes e um sistema de armazenagem e logística de grãos. Já no mês que vem começa a construção da esmagadora, que terá capacidade para processar metade da soja baiana.

E a China também poderá financiar mais de R\$ 7 bilhões em lavouras de soja goianas nos próximos sete anos. Com planos de importar diretamente 6 milhões de toneladas da oleaginosa por ano do estado, quatro empresas chinesas vão mandar em breve técnicos e especialistas para avaliar o projeto que simplesmente dobraria a produção goiana de soja até 2018.

Abelhas à toda

A produção de mel no país saltou de 38 mil toneladas em 2009 para 50 mil no ano passado — 30% a mais. Assim, o Brasil passar a ser o 11º maior produtor mundial, e quinto exportador. O crescimento, segundo lideranças do setor, decorre de programas de incentivo à produção apícola e capacitação de agricultores envolvidos com a cadeia produtiva. Uma das mais exitosas alternativas para o aumento da produção de mel é a parceria entre a apicultura, a fruticultura e a silvicultura.





UVAS PARA SUÇO

Quais são as variedades de uvas mais utilizadas para a produção de suco? Agradeço a atenção.

Daniel Reis
Palmas/TO

R- Segundo o Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), as variedades mais utilizadas no Brasil são as americanas: Isabel, Bordô, Concord e Niágara. Quando processados, esses tipos de uvas apresentam sucos com aromas e sabor semelhantes aos percebidos no consumo in

natura. O suco de uva brasileiro ganhou expressão em termos de produção e mercado a partir da década de 70. O Rio Grande do Sul é responsável por 90% da produção nacional de suco de uva. Em 2010, a comercialização do produto 100% natural alcançou um crescimento recorde de 24,5%

em todo o país, considerando os volumes colocados à venda pelas indústrias gaúchas. O mercado recebeu 31,8 milhões de litros de suco de uva natural de janeiro a dezembro do ano passado, contra 25,5 milhões de litros nos 12 meses de 2009.

ÓLEO DE DENDÊ

Qual é o potencial do dendê para a produção de biodiesel e qual é a produtividade dessa planta? Obrigado.

Carlos Altemir Carvalho
Balsas/MA



Fotos: Divulgação

R- O dendezeiro é, entre as espécies oleaginosas, a de maior produtividade. No Brasil, especialmente no Pará, as melhores plantações têm atingido 6 toneladas de óleo por hectare/ano, segundo informações do Ministério da Agricultura. O óleo do dendê tem amplo uso nas indústrias de alimentos, farmacêutica e química e representa grande oportunidade para a produção de biodiesel. De acordo com dados de pesquisa, o dendê apresenta um balanço de energia entre 8,6 e 9 unidades de energia disponíveis por unidade de energia aportada. Com tudo isso, a expansão dessa oleaginosa no Brasil é indicada como uma das principais alternativas para a agricultura sustentável na Amazônia. Mais de 70% dos óleos do mundo são oriundos de quatro espécies vegetais: soja, dendê, girassol e canola.

SEGURO PARA CITROS

Por favor, gostaria de informações sobre o funcionamento do seguro sanitário para citros que existe no estado de São Paulo. Obrigado.

João Vicente Brum

Piracicaba/SP

R- O seguro sanitário de citros para greening e cancro foi lançado no ano passado pelo Governo do Estado de São Paulo, por meio da Secretaria da Agricultura e Abastecimento. Os produtores podem contratar o benefício ao preencher, semestralmente, o relatório de inspeção e eliminação de plantas com greening no site da Coordenadoria de Defesa Agropecuária (www.cda.sp.gov.br). É importante que o produtor adote em sua propriedade as boas práticas agrícolas para a citricultura. Esta é a contrapartida do citricultor, pois o seguro sanitário só indenizará totalmente aqueles que cumprirem todas as boas práticas em seus pomares. Todos os citricultores com até 20 mil plantas estão aptos a receber o seguro em caso de eliminação de árvores por cancro ou greening. Após o preenchimento das informações solicitadas no site, o produtor receberá a visita de um engenheiro agrônomo para a confirmação das plantas eliminadas. As indenizações são depositadas diretamente na conta corrente informada, em um prazo de até 30 dias. As culturas beneficiadas são: laranja, lima ácida, limão, mexerica e tangerina. Mais informações nos sites www.agricultura.sp.gov.br/programas/180-seguro-sanitario-de-citros ou www.relatoriogreening.com.br.



O BRASIL AGRÍCOLA
a granja

À sua disposição

ASSINATURAS Call Center

Ligue grátis
0800-5410526
Grande Porto Alegre
Fone/Fax: (51) 3232-2288
Segunda a sexta, das 8h30 às 19h30
Sábado, das 9h às 14h

INTERNET www.agranja.com

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

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 reduzida. Só poderão ser publicadas na edição seguinte as cartas que chegarem até o dia 18.

PRESENTEIE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis
0800.5410526

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

PARA ANUNCIAR LIGUE

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



COLHEITA PROMISSORA



Fico feliz em ver duas reportagens de capa desta revista em sequência tratando de temas positivos (*Fé no Milho, edição de fevereiro, e Colheita Promissora, de março*). Eu sou daqueles que não conseguem imaginar este país sem a sua agricultura. Olha quantos números positivos o campo propicia à economia do país, do superávit da balança comercial à geração de empregos. Por isso, fico indignado quando aparece gente querendo denegrir a imagem do campo, querendo dizer que todo o produtor é destruidor da natureza, que só desmata e assim por diante. Vamos começar a ver a realidade!

Ênio Moreira
Mogi Mirim/SP

COLHEITA PROMISSORA II

A agricultura deste país é realmente um gigantesco navio cargueiro em quinta marcha. Li a reportagem principal de março e gostei do que vi. Sobretudo porque ficou claro que o agricultor também vai usufruir do bom momento. Eu fico irritado quando vejo alguém, principalmente os políticos, se vangloriarem dos bons resultados da agricultura, da balança comercial superavitária e tal, sendo que o principal responsável por estas conquistas, o produtor, fica alijado dos ganhos, já que a margem de lucro dele é bem pequena. Desta vez, pelo jeito, o produtor também vai ganhar. Assim espero.

Andrey Guerreiro
Araguari/MG

MUITA FÉ NO MILHO

Também planto milho e estou muito esperançoso para a safrinha 2011. Normalmente faço esta segunda safra apenas para poder colocar o meu maquinário em ação, diluir os custos. Mas desta vez acho que vai ser até possível tirar um lucrinho. Só fico realmente muito aborrecido quando vejo a importação de milho argentino sendo mais em conta dos avicultores do que aproveitar a safra brasileira. Mas este assunto renderia outra reportagem.

Marcelo Ventura dos Santos
Rondonópolis/MT

DESABAFO DOS ARROZEIROS

Concordo plenamente e mais um pouco com os desabafos dos arrozeiros do Rio Grande do Sul (*“Mercosul no alvo dos arrozeiros gaúchos, edição de março”*). Um absurdo o que acontece. Produzimos arroz que não acaba mais e aí os governos vão buscar arroz nos países vizinhos. De que adianta a nossa busca incessante pela produtividade? O melhor mesmo é produzir bem pouquinho. Olha, não sou contra importações, mas tem que proteger o nosso sistema produtivo, já que os nossos concorrentes têm um custo de produção bem mais baixo que o nosso. Lá fora máquinas e defensivos são bem mais baratos. Culpa de quem? Dos nossos governos, que só pensam em impostos, impostos e mais impostos. Um dia alguém terá que dar um basta nisso tudo.

Felipe Weiss
Dom Pedrito/RS



Divulgação

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

MWM INTERNATIONAL cultivando o progresso.



Alta performance, robustez, durabilidade e economia: tudo o que você precisa em soluções de motorização Diesel, só mesmo o líder de mercado, com mais de 3,7 milhões de motores produzidos desde 1953, poderia oferecer para você.

- **Customização:** aplicações e necessidades diferentes para cada cliente.
- **Diversidade:** tratores de roda, pulverizadores, geração de energia, equipamentos de irrigação, entre outros.
- **Resultado:** maior economia de combustível com baixo custo de manutenção.



www.mwm-international.com.br

www.clubedodiesel.com.br



DINHEIRO TEM. ESTÁ FALTANDO AÇÃO

Ando muito preocupado com a atual forma de financiamento das nossas safras. A maior preocupação de todos nós é a insistente falta do Seguro Rural. Porque só o Brasil no rol dos grandes produtores de alimentos do mundo ainda não tem o seu seguro rural como efetivamente deva ser. A nossa Constituição Federal desde 1988 determina como obrigatório o Seguro Rural. As leis complementares já existem, todo o ritual burocrático já foi esgotado. Só o Seguro Rural é que não funciona. Exatamente por desajustes climáticos, na maioria das vezes os agricultores vão se endividando sucessivamente, e hoje o que corre é que o passivo do setor agrícola já ultrapassa R\$ 150 bilhões, que estão sendo permanentemente prorrogados em várias formas de decisões.

A verdade é que só para rolar esta dívida há um gasto de aproximadamente R\$ 20 bilhões por ano. Não seria mais fácil e econômico ter anualmente uns R\$ 3 bilhões a R\$ 5 bilhões para fazer funcionar o Seguro Rural para toda a nossa atividade agrícola e ficar livre definitivamente das prorrogações de crédito? Entendo que estas prorrogações acabam desmoralizando a todos. Vejam inclusive que em alguns estados já existem iniciativas e leis que permitem auxiliar ainda mais o produtor no pagamento de parte das taxas de seguro rural. Mas se não

existe o Seguro, como subsidiar?

O produtor endividado perde acesso ao crédito rural com suas facilidades e benefícios. E não tendo o crédito, acaba indo ao mercado financeiro e tomando dinheiro caro e incompatível com a sua atividade, ou negociando a sua safra antecipadamente, onde os custos do dinheiro

O programa ABC será uma inovação de grande valor, pois traz em seu bojo o atendimento a tudo que será necessário para que o produtor rural possa exercer a sua tarefa de produzir de forma adequada e sustentável

são muito mais caros. Mas são estas as únicas alternativas que se tem.

Vejam o que agora neste exato momento está acontecendo. O Governo brasileiro negociou na Conferência das Partes das Nações Unidas sobre o Clima (COP-15) que reduziria a suas emissões de CO₂. E para isto, muito bem pensado, colocou à disposição dos bancos um crédito inicial de R\$ 2 bilhões para a Agricultura de Baixo Carbono, a ABC. O Brasil é o único país que tem tecnologias mais avançadas para se fazer Agricultura de Baixo Carbono. Vejam o plantio direto com palha, a integração lavoura-pecuária, agora com a evolução para lavoura, pecuária e florestas e tantas

outras tecnologias que nos propiciariam reduzir em muito as nossas áreas de pastagens ou plantio degradadas. O dinheiro está à disposição dos bancos desde o ano passado e, até agora, ao que sabemos, nada.

Felizmente há notícias que o Banco do Brasil, que a meu ver deverá ser a grande agência do desenvol-

vimento sustentável da agricultura brasileira, está se movimentando e mexendo em suas agências para aplicar o programa ABC. Isto é ótimo, mas tem que sair do papel. E logo, pois a safra está aí e com este recurso poderemos mostrar ao mundo que poderemos ser o seu celeiro com uma produção sustentável.

Este programa ABC será uma inovação de grande valor, pois traz em seu bojo o atendimento a tudo que será necessário para que o produtor rural possa exercer a sua tarefa de produzir de forma adequada e sustentável. E, inclusive, ter condições de recuperar áreas hoje degradadas e que necessitam não só ser recuperadas e incorporadas ao processo produtivo. Estive vendo as metas do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para o Programa ABC. São belíssimas, mas precisa começar. 

*Engenheiro agrônomo, produtor,
ex-ministro da Agricultura*

RENOVE FÁCIL A GRANJA

PAGUE NO CARTÃO* E
TENHA VANTAGENS EXCLUSIVAS!

0800 541 0526

WWW.AGRANJA.COM



A PLUMA BRIL

A redução nos estoques mundiais e a demanda aquecida provocaram altas recordes nos preços do algodão. Motivados, os produtores brasileiros ampliaram a área plantada com a fibra e a produção deverá ser 63,3% maior neste ano. Agora, enquanto aguardam o momento da colheita, os cotonicultores analisam o mercado e já fazem projeções para a safra 2011/2012

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

A beleza plástica das lavouras de algodão está condizente com os preços que os produtores vêm recebendo pela pluma. Entre todas as commodities cultivadas no país, a perspectiva é de que a fibra represente a cultura com os melhores resultados na temporada 2010/2011. As motivações para esta conjuntura residem numa série de fatos observados nos últimos anos nos mercados produtor e comprador. Entre os acontecimentos que deram a arrancada ao processo está a crise financeira mundial iniciada nos últimos meses de 2008. A recessão desacelerou o consumo da matéria-prima e, consequentemente, houve queda nos preços da

commodity. Com o desestímulo do mercado e a dificuldade de acesso ao crédito para bancar uma lavoura de altos custos, a área plantada foi reduzida, assim como os investimentos em tecnologia nas propriedades.

O resultado foi uma diminuição na safra mundial. A produção, que em 2007/2008 foi de 26,06 milhões de toneladas, caiu para 23,32 milhões de toneladas na temporada seguinte e para 22,06 milhões de toneladas no período 2009/2010. Problemas climáticos em importantes países produtores também colaboraram para formar os números negativos. O Brasil, quarto maior produtor mundial da pluma, cultivou 1,077 milhão de hec-

tares na safra 2007/2008 e 842,3 mil hectares na temporada seguinte. No período 2009/2010, o recuo se manteve, com o plantio de 835,7 mil hectares.

Mas enquanto a pluma perdia espaço no campo, o consumo mundial se recuperava mais rápido do que o esperado, ajudando a provocar a diminuição dos estoques finais. A relação entre demanda e oferta apertou e os preços subiram. “Não podemos descartar o efeito especulativo dessa movimentação, mas o fato é que os preços do algodão tiveram um aumento em torno de 180% num período de 12 meses, superando as altas expressivas que ocorreram na soja e no

HA NO CAMPO



milho”, observa o economista Carlos Cogo, da Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica.

Os preços internacionais chegaram a ultrapassar patamares próximos a US\$ 2,40 por libra-peso (unidade para medir a fibra, equivalente a 453 gramas). Para os próximos seis meses, com uma correção natural do mercado, a tendência é que os preços se situem em torno de US\$ 1,2 por libra-peso. “Mesmo com essa acomodação, é um preço muito bom e que representa o dobro do custo dos produtores brasileiros”, prossegue o consultor, lembrando que a média histórica dos preços da pluma fica entre US\$ 0,50 e US\$ 0,60 por libra-peso.

Alguns aspectos pontuais do mercado merecem destaque nesse contexto, menciona Cogo. “Em 2010/2011, a produção ficará abaixo da demanda mundial pelo sexto ano consecutivo. A China, que é o maior produtor e maior importador, tem um recuo de 4% na área e de 2% na produção no período 2010/2011 e, ao mesmo tempo, um incremento de 42% nas importações. A Índia, que é o segundo maior produtor mundial, deve ter uma queda de 4% na produção em 2010/2011 e diminuir as exportações em 27%”, enumera o analista.

Os estoques mundiais seguem em baixa e devem apresentar uma nova diminuição de 3,4% nesta temporada, o que vai representar 9,22 milhões de toneladas. A relação estoque/consumo em 2010/2011 deve ficar em 36,3%, o menor índice desde o período 1994/1995. Ao mesmo tempo, o comércio mundial deve crescer 8,5% em 2011. Estados Unidos, Brasil e Austrália devem ter importantes crescimentos nas exportações, compensando, em parte, a retração nas vendas de grandes produtores mundiais, como a Índia e o Uzbequistão.

Os maiores produtores — No mercado interno, produtores do Mato Grosso viram os preços decolar no período de um ano. Segundo levantamentos do Instituto Mato-Grossen-

Na atual safra, a produção ficará abaixo da demanda mundial pelo sexto ano consecutivo



se de Economia Agropecuária (Imea), em 16 de março de 2010, a pluma era cotada a R\$ 46,50 a arroba em Rondópolis. Em 16 de março de 2011, no mesmo município, o algodão disponível valia R\$ 130,20 a arroba.

A alta surpreendente das cotações foi a principal motivação para o aumento de 56,1% na área plantada na safra 2010/2011. Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), foram cultivados 1,304 milhão de hectares com a pluma. Entre os estados, Mato Grosso é o líder em plantio e produção, seguido pela Bahia e por Goiás. A Conab mostra uma ampliação de 56,3% na área plantada pelos mato-grossenses, ou 669,1 mil hectares na safra 2010/2011. A produção deve crescer 70,4%, passando para 994,2 mil toneladas, mais da metade da colheita nacional, calculada em 1,95 milhão de toneladas. Apesar do excesso de chuva ter levado um pouco de preocupação a algumas regiões, a safra brasileira já estava praticamente consolidada em meados de março. A colheita da pluma inicia em junho e segue até agosto nos estados produtores.

Reduto de grandes grupos investidores de algodão, o estado do Centro-Oeste tem relatos de histórias curiosas nesta safra. “Ficamos sabendo de produtores que já tinham arca-

dessecaram as plantas pequenas para plantar a fibra”, afirma o superintendente do Imea, Otávio Celidonio.

Na hora de decidir pelo plantio, além dos preços mais do que atrativos, os cotonicultores levaram em conta a estabilidade nos custos da fibra em comparação com o ciclo anterior. No Mato Grosso, as despesas de cultivo são calculadas entre R\$ 4 mil e R\$ 4,5 mil por hectare.

Com lavoura em Itiquira, no sul do estado, o presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa), Sérgio De Marco, ampliou em 10% a área plantada nessa safra. “Trabalho com a pluma desde 1998 e este é o momento de melhor preço para a cultura”, destaca.



BRASIL – ALGODÃO EM PLUMA

Área plantada (Em mil ha)

Safra 2009/2010	Safra 2010/2011*	Varição
835,7	1.304,7	56,1%

Produção (Em mil t)

Safra 2009/2010	Safra 2010/2011*	Varição
1.194,1	1.950,2	63,3%

*Estimativa / Fonte: Conab

O dirigente conclui, no entanto, que a rentabilidade dos produtores seria ainda maior se boa parte da safra não tivesse sido comercializada antes da grande alta. Segundo ele, em torno de 700 mil toneladas da colheita 2011 foram vendidas a US\$ 0,74 por libra-peso. “Tradicionalmente, quem planta algodão comercializa sua colheita com bastante antecedência para honrar os compromissos financeiros dos custos de produção adquiridos pelos contratos feitos com as fornecedoras de insumos”, detalha.

Previendo um grande crescimento

, mas enfrentamos uma série de problemas estruturais para o escoamento da produção”, enfatiza.

Além de defender mais investimentos em transporte e armazenagem, a Abrapa reivindica junto ao Governo Federal um mecanismo permanente de apoio para os preços em vendas futuras. A intenção é manter os preços mínimos praticados no país equalizados com as cotações internacionais. “É uma forma de estimular a atividade e oferecer mais segurança aos cotonicultores”, completa o dirigente.

das exportações neste ano, De Marco considera as deficiências logísticas um importante entrave ao crescimento da cotonicultura no Brasil. “Contamos com um mercado asiático totalmente aberto,

Máquinas para 2012 — A falta de capital de giro é um dos motivos que fazem com que o Brasil ainda tenha poucos produtores de algodão, constata o diretor-presidente da SLC Agrícola, Arlindo de Azevedo Moura. Na opinião dele, seria importante para os cotonicultores receber mais estímulo financeiro oficial para o custeio da lavoura. “É uma cultura com custos três vezes maiores em com-



Bombas para poços, reservatórios e cisternas.

anauger

- ✓ Alta tecnologia e qualidade;
- ✓ Líder de mercado no segmento;
- ✓ 15 milhões de bombas produzidas;
- ✓ Reconhecimento no fornecimento de água;
- ✓ Linha diferenciada de bombas submersas Vibratórias;
- ✓ Atende diversas necessidades de uso da água;
- ✓ Baixo custo de manutenção;
- ✓ Simplicidade de instalação;
- ✓ Assistência técnica Nacional;
- ✓ Excelente relação custo benefício.

Proteja sua bomba com **anauger SensorControl**



Tel.: (11) 4591 1661
bombas@anauger.com.br
www.anauger.com.br

REPORTAGEM DE CAPA

paração com a soja e que ainda requer máquinas diferenciadas e caras. De qualquer forma, acho que o país tem um potencial interessante, porque saiu da posição de grande importador para se tornar um exportador”, examina.

A SLC é uma das grandes agroempresas brasileiras que investem no algodão. Nesta safra, a área com a pluma foi ampliada em 35%, para 85 mil hectares. Cultivada em sistema de manejo rotacionado com a soja e o milho, a fibra é plantada em lavouras do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Maranhão e Bahia. O incremento no algodão faz parte de um pacote de investimentos de R\$ 190 milhões realizados pela SLC Agrícola em 2010, quando a companhia contabilizou o plantio de 230,7 mil hectares cultivados em 11 fazendas de seis estados. O planejamento da empresa é chegar na safra 2014/2015 com 450 mil hectares de área.

Na próxima temporada, a lavoura de algodão deve ser novamente ampliada. As máquinas que participarão da colheita no ano que vem inclusive já foram encomendadas dos Estados Unidos. São 12 unidades no valor de R\$ 1 milhão cada uma. “Com o crescimento da área plantada, houve uma corrida às poucas empresas que tra-

Marcelo Swart, produtor em Goiás: área passou de 2,5 mil hectares para 4 mil hectares

balham com a venda dessas colheadoras. Por isso, adiantamos nosso pedido”, justifica Moura. Segundo o empresário, parte da produção a ser colhida em 2012 foi negociada com valor de US\$ 1,10 por libra-peso. Além da pluma que é comercializada a indústrias nacionais e *tradings* exportadoras, a SLC trabalha com a venda do caroço do algodão, subproduto utilizado como matéria-prima na produção de biodiesel.

O destaque em crescimento de área — Apesar de ter uma área plantada bem inferior em comparação com Mato Grosso e Bahia, o estado de Goiás foi o que apresentou o maior acréscimo no cultivo de algodão nesta safra, conforme a Conab. A elevação foi de 72,5%, representando 97,8 mil hectares. Mas, como o levantamento da estatal foi realizado em fevereiro, no mês de março a Associação Goiana dos Produtores de Algodão (Agopa) indicava que a área poderia chegar aos 102 mil hectares, também impulsionada pela possibilidade de um cultivo de se-



Divulgação Casa do Algodão

gunda safra.

Na safra 1997/1998, o estado chegou a ter a maior área de algodão do país, com 180 mil hectares plantados. A cultura, no entanto, passou por uma forte crise de preços que acabou fazendo com que muitos produtores migrassem para lavouras de soja ou milho. “Era uma época em que o retorno financeiro não permitia sequer pagar as contas. Mas agora, muitos daqueles produtores que mantiveram suas estruturas voltaram a cultivar a fibra”, declara Leonardo Machado, assessor técnico da Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás (Faeg).

Produtor de algodão há dez anos, o presidente da Agopa, Marcelo Swart, ampliou a sua área de 2,5 mil hectares para 4 mil hectares na atual safra. Com propriedade em Montividiu, ele resolveu reduzir o plantio da soja para aumentar o cultivo da pluma. “Entre todas as culturas, o algodão é a que trará o melhor retorno financeiro este ano”, diz Swart, que também cultiva feijão e milho e calcula entre 30% e 35% a rentabilidade com a fibra nesta temporada.

Cerca de 70% da safra do produtor foi negociada com média de preços de R\$ 50 a arroba. Os preços em Goiás, no entanto, chegaram a máximas em torno de R\$ 131 a arroba. “Claro que se tivéssemos vendido uma parte menor da produção teríamos conseguido preços bem melhores, mas



Alex Braga/Oro

PRINCIPAIS ESTADOS PRODUTORES – SAFRA 2010/2011 –

Mato Grosso	994,2
Bahia	593,9
Goiás	151

Em mil toneladas

Fonte: Estimativa Conab (Fevereiro/2011)

A LONGA BATALHA CONTRA OS SUBSÍDIOS

Em 1999, quando o caminho do algodão mudava de rumo e avançava para o Centro-Oeste e para a Bahia, o Brasil registrava exportações de apenas 4 mil toneladas da fibra. No ano seguinte, o volume embarcado pulou para 28,5 mil toneladas e não parou mais de crescer até chegar às 512 mil toneladas na safra 2009/2010. Ainda é cedo para confirmar as vendas deste ciclo, mas as projeções indicam que os embarques devam ficar entre 700 mil e 800 mil toneladas.

Além da evolução dos números, a trajetória do Brasil no mercado internacional do algodão é marcada por batalhas travadas contra os subsídios norte-americanos e em favor de uma concorrência mais justa entre os países produtores. Os brasileiros venceram uma batalha no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) em um processo que teve início em 2002, mas o governo dos Estados Unidos manteve sua política de incentivos. Como o Brasil não desistiu da briga, foi definida, por meio de um acordo, a criação de um fundo com recursos norte-americanos ao Brasil como forma de compensar os subsídios. O acordo prevê o repasse de US\$ 147,3 milhões por ano ao Instituto Brasileiro do Algodão (IBA).

O valor é depositado mensalmente em parcelas de US\$ 12,275 milhões e deve vigorar até 2012, quando os Estados Unidos vai rever a sua Lei Agrícola (Farm Bill). Nesse espaço de tempo, os norte-americanos também se comprometeram a fazer pequenas modificações nos seus programas de incentivos. “O que nós queremos é o fim definitivo dos subsídios e, em 2012, vamos saber se o assunto será encerrado ou se a luta vai continuar”, avisa o presidente do IBA, Haroldo Cunha (foto).

O dirigente explica que estão sendo decididas as aplicações dos recursos recebidos, mas adianta que serão contempladas demandas prioritárias, como projetos de sanidade para erradicação da praga do bicudo, melhoria da assistência técnica, capacitação de mão de obra, estímulo à gestão nas propriedades, cooperação internacional e programas na linha socioambiental. “Outro enfoque importante será sobre ações de marketing para promover o uso do algodão diante da concorrência com os materiais sintéticos”, esclarece.



Carlos Rudiney/Abraça

A GRANDE FAMÍLIA BioGain DE AMINOÁCIDOS

Amino	Aminoácidos - Pó solúvel
Amino Liq	Aminoácidos - Líquido
AlgAmino	Algas marinhas e aminoácidos
Amino CaB	Aminoácidos, Cálcio e Boro
Amino Ca	Aminoácidos e Cálcio orgânico
Amino Micros	Aminoácidos e coquetel de micros
Amino Mn Zn	Aminoácidos, Manganês e Zinco
AminoFul	Aminoácidos e ácidos fúlvicos

Desde 2001 comercializamos aminoácidos de origem vegetal, em várias composições, que atendem a todos os segmentos agrícolas, desde formuladores de fertilizantes até produtores de pequeno porte de hortaliças e frutas.

O aminoácido utilizado, com 17 ativos, é de origem vegetal e os micronutrientes são complexos ou quelatos, garantindo altíssima solubilidade e absorção, além de completa ausência de materiais inertes, residuais ou insolúveis.

não podemos fazer do nosso negócio uma loteria, até porque nunca tínhamos visto preços tão altos”, avalia Swart.

Para a próxima safra, o presidente da Agopa acredita numa nova expansão na área, mas em patamares mais tímidos em comparação com a elevação vista em 2010/2011. Os produtores também estão se preparando para uma alta nos custos de produção devido ao provável aumento nos preços dos adubos. “Sobre o mercado, temos que manter os pés no chão e pensar que as cotações devem voltar à normalidade”, acrescenta.

Plantio dobrado de um ano para o outro — Quando o produtor Celito Missio iniciou sua produção na Bahia, na safra 1997/1998, o algodão ocupava apenas 50 hectares na propriedade da família em Barreiras, no Oeste do estado. Nesta safra, são 1,6 mil hectares cultivados com a pluma, que teve a área plantada dobrada do ano passado para cá. “ Fizemos as contas e vimos que valia mais a pena cultivar o algodão em substituição a algumas áreas de soja e de milho”, alega.

Assim como a maioria dos produtores brasileiros, Missio comercializou boa parte da sua safra com preços abaixo dos picos do mercado. “Para conseguir comprar os insumos, acabamos vendendo antes. Mas tradicionalmente, seguramos um terço da colheita para negociar mais

tarde”, pontua. Na opinião dele, esse quadro poderia mudar se houvesse mais recursos oficiais disponíveis nos bancos. “O Brasil está entre os melhores em produção, mas ainda precisa dar mais apoio ao setor em forma de recursos e investimentos em logística, por exemplo”, continua.

Levantamento da Associação Baiana dos Produtores de Algodão (Abapa) indica que o plantio da fibra no estado teve incremento de aproximadamente 48% neste ciclo, chegando à marca histórica de 400 mil hectares que deverão produzir cerca de 600 mil toneladas da pluma. Além dos números surpreendentes, a região é reconhecida pela produção de uma fibra de alta qualidade, exalta a presidente da Abapa, Isabel da Cunha. “Temos condições climáticas quase que perfeitas, uma ótima luminosidade, topografia plana, com boa drenagem.

Os investimentos em tecnologia também fazem a diferença e ajudam a proporcionar um excelente padrão para a fibra, que tem um brilho ímpar, sendo comparada inclusive à qualidade da fibra australiana, que é uma das melhores do mundo”, frisa.

Natural do Rio Grande do Sul, Isabel está desde os anos 80 na Bahia, onde produz algodão em consórcio com a família há mais de dez anos. Ela lembra que o estado tinha uma grande área de algodão na década de 80, na região sudoeste. O desenvol-

*A relação
estoque/
consumo do
algodão no
mundo tem o
menor índice desde o
período 1994/1995*



vimento da região Oeste, no entanto, ficou destacado a partir do final da década de 90 e início dos anos 2000. Para se ter uma ideia, na safra 1995/1996, a região tinha apenas 2,4 mil hectares plantados com a pluma. No ciclo 2007/2008, foram 293,4 mil hectares cultivados.

Atenção para as vendas da safra 2012 — Para a temporada 2011/2012, o mercado já estima um novo incremento no plantio. “A projeção é de uma alta de 10% para a área cultivada no Brasil, mas também não podemos descartar um aumento ainda maior se os preços se mantiverem em patamares elevados”, assinala o consultor Carlos Cogo. Agora, enquanto espera pela hora de colher a safra atual, também é hora do produtor olhar adiante e comercializar a pluma que será colhida em 2012. “Esse momento deve ser aproveitado”, resume o analista.

O assessor técnico da Faeg, Leonardo Machado concorda com esse pensamento. Ele lembra que as cotações da commodity na Bolsa de Nova York chegaram a níveis que não eram vistos desde a época da Guerra Civil americana, no século XIX, quando houve o fechamento de portos nos Estados Unidos, e a produção deixou de ser escoada. “Travando seus negócios para a próxima temporada, o produtor pode se proteger de um possível recuo de preços já que a safra 2011/2012 começa a se desenhar no

Hemisfério Norte e deve vir com um expressivo crescimento na área plantada”, aponta.

Para a indústria, o algodão representa 40% dos custos de produção de um tecido



RANKING DA PRODUÇÃO MUNDIAL (em milhões de toneladas)

China	6,42
Índia	5,44
Estados Unidos	3,98
Brasil	1,95
Paquistão	1,91
Uzbequistão	1,01
Austrália	0,96

Fonte: Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica

Para o período 2011/2012, a perspectiva é de uma expansão de 9,1% na produção mundial, que deve voltar a superar o consumo, informa Cogo. Com isso, os estoques finais mundiais devem crescer. “A oferta mundial deve começar a se regularizar e isso levaria inicialmente a uma estabilização dos preços futuros da pluma”, complementa.

Na segunda quinzena de março, informações do mercado indicavam que cerca de 30% da safra de 2012 já havia sido negociada com preços

acima de US\$ 1,20 por libra-peso. Da atual safra projetada em 1,95 milhão de toneladas, 700 mil toneladas foram vendidas à média de US\$ 0,75 por libra-peso e 300 mil toneladas à média de US\$ 1 por libra-peso. “Cerca de 800 mil toneladas não devem ser negociadas antecipadamente para aproveitar os preços mais elevados e deixar margem para quebras necessárias”, descreve Cogo.

Indústria têxtil faz as contas — Se por um lado, os produtores estão motivados com os preços recebidos

pelo algodão, por outro, quem utiliza a fibra como matéria-prima tem motivos para estar preocupado. A indústria têxtil calcula que 40% dos custos de produção de um tecido têm origem no algodão. Com a elevação nos valores da commodity, o repasse ao consumidor final será inevitável, mas não incorporará totalmente a elevação das despesas. “É inviável promover aumentos compatíveis com essa alta jamais vista no algodão”, sustenta o empresário Aguinaldo Diniz Filho, presidente da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit). Segundo ele, essa conjuntura pode comprometer o faturamento do setor projetado para 2011, de US\$ 54 bilhões.

Como forma de apoio às têxteis durante a entressafra, o Governo Federal autorizou a importação de até 250 mil toneladas da pluma com isenção de imposto até maio deste ano. “A medida trouxe um certo alívio, mas não é o suficiente”, expõe o dirigente. O presidente da Abit diz que,

Ideal para
Implementos
agrícolas

Lavadora de Alta Pressão

jactoclean®

Força, Qualidade e Durabilidade aplicados na limpeza pesada.
Tudo em uma só Lavadora de Alta Pressão.
Só podia ser Nacional.

Pressão Nominal:
2.000 lbf/pol² / 140 bar / 14 MPa
Pressão Permissível:
2.300 lbf/pol² / 160 bar / 16 MPa
Vazão de:
20 litros por minuto, 1200 litros por hora

Pistões em cerâmica
Válvulas em aço inox
Mangueira com trama de aço
1 Ano de Garantia*

Disponível em duas versões:

- **BY - Pass**
Motor elétrico blindado (IP55)
7.5 CV Trifásico 220V ou 380V
Chave Liga / Desliga com Protetor Térmico
- **STOP TOTAL**
Motor elétrico blindado (IP55)
com protetor térmico
7.5 CV Trifásico 220V ou 380V ou 440V
Chave Liga / Desliga com relé falta de fase



Maior durabilidade para as vedações

J12000



*As condições de garantia estão contidas no respectivo termo de garantia, junto ao Manual de Instruções, que acompanha o produto.

além do alto preço e da falta de matéria-prima, a indústria nacional enfrenta a importação predatória de produtos da China. “Estamos num mercado globalizado, mas não podemos entregar nosso mercado interno aos chineses”, defende Diniz Filho. A tendência é que no segundo semestre, com a entrada da safra nacional no mercado doméstico, a situação das indústrias têxteis fique mais tranquila. Das 1,95 milhão de toneladas estimadas para o ciclo 2010/2011, 800 mil toneladas terão como destino o exterior, enquanto o restante abastecerá o mercado doméstico.

Pesquisa em evolução — Os números da safra e o faturamento da lavoura passam também pelo trabalho da pesquisa agropecuária realizada por instituições públicas e privadas no país. Criada em 1975, a Embrapa Algodão, com sede em Campina Grande/PB, tinha basicamente duas linhas de atuação no início dos seus estudos.

Uma delas estava voltada para a cultura do algodoeiro arbóreo, de grande expressão na Região Nordeste, enquanto o outro enfoque dos especialistas estava dirigido ao algodoeiro herbáceo, com maior ênfase na Região Centro-Oeste. “Com o enfraquecimento da cultura no Nordeste, a Embrapa passou a promover pesquisas para o desenvolvimento de cultivares de algodoeiro adaptadas às condições do Cerrado - inicialmente no Mato Grosso, depois em Goiás e na Bahia”, conta o engenheiro agrônomo José Ednilson Miranda, pesqui-

Pesquisa com algodão colorido gerou cinco cores diferentes para o Semiárido nordestino



Embrapa Algodão

sador da Embrapa Algodão.

Ele ressalta que alguns números ajudam a mostrar como a cultura se desenvolveu no Brasil, apesar dos altos e baixos do mercado. “Desde a safra 2000/2001, houve um incremento de 70% na produtividade, com a média nacional subindo de 2.700 quilos para 3.825 quilos de algodão em caroço por hectare”, cita. Hoje, entre as prioridades dos especialistas, está o desenvolvimento de materiais produtivos mais compactos de ciclos médios e precoces com tolerância à ramulária e ao complexo fusarium-nematóides. A Embrapa também trabalha para lançar, nos próximos anos, suas primeiras cultivares transgênicas resistentes a lagartas e ao herbicida glifosato.

Outro enfoque dos cientistas está

sobre o cultivo adensado. Na tentativa de reduzir os custos da lavoura, produtores vêm experimentando o sistema que é bastante difundido em países como a Argentina, o Paraguai e os Estados Unidos. “Ainda trabalhamos com uma lacuna de conhecimento nas áreas da fitotecnia, fertilidade de solo, entomologia e fitopatologia que requer grande esforço por parte da pesquisa”, considera Miranda.

No Mato Grosso, o Imea estima que a área de algodão adensado, plantado depois da colheita da soja, tenha ficado em torno de 100 mil hectares na atual safra, contra 50 mil hectares plantados no período 2009/2010. Os principais diferenciais des-

PRINCIPAIS IMPORTADORES DO BRASIL EM 2010 (EM TONELADAS)

Indonésia -----	121.187
Coréia do Sul -----	99.716
China -----	84.582
Paquistão -----	35.952
Turquia -----	35.362
Tailândia -----	34.436

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/Abrapa

Um acordo na OMC decidiu que a produção nacional deve receber US\$ 147,3 milhões por ano dos EUA



COMÉRCIO INTERNACIONAL – BRASIL

	2010		2009	
	Valor US\$ mil	Quantidade toneladas	Valor US\$ mil	Quantidade toneladas
Exportação	821.607	512.507	684.576	504.916
Importação	68.304	39.222	19.600	14.459

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/Abrapa

se cultivo são a redução no ciclo produtivo para 150 dias, em vez de 200 dias no plantio convencional, e no espaçamento, que cai de 90cm no tradicional, para 45cm no adensado. O processo de colheita também é diferente e exige máquinas próprias ou adaptadas para o trabalho nessa lavoura. Alguns produtores falam em diminuição de até 50% nos custos devido à menor aplicação de insumos, mas também apontam, em alguns casos, aumento do ataque de pragas e da ocorrência de doenças.

Sem tingimento — Uma das experiências mais conhecidas da Embrapa

é estudo que envolve o algodão colorido. Em dez anos, foram lançadas cinco cores diferentes – verde, marrom, marrom claro, marrom escuro e marrom avermelhado. “O objetivo central é propiciar aos pequenos produtores uma alternativa rentável de exploração da cultura no Semiárido nordestino. Esse produto preenche um nicho de mercado propiciando renda aos pequenos produtores e ainda é utilizado na produção orgânica de algumas localidades”, relata o pesquisador Luiz Paulo de Carvalho.

A fibra também é cultivada em consórcio com outras culturas, prin-



O mercado indica que haverá um novo incremento na área plantada na temporada 2011/2012

cipalmente milho e feijão, e tem a colheita feita à mão. Mais de 500 famílias trabalham com o algodão colorido nos estados da Paraíba, Ceará, Rio Grande do Norte e Pernambuco. Em Goiás, existem áreas de plantio em menor escala. Para conseguir uma pluma colorida que pudesse ser aproveitada na indústria têxtil, os pesquisadores fizeram o cruzamento de cultivares de fibra branca de boa qualidade com tipos selvagens, de qualidade inferior, mas que tinham a fibra colorida. ☒

10 ANOS Produzindo no Brasil

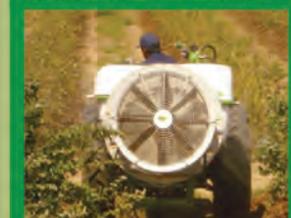
COMPROMISSO COM SUA RENTABILIDADE



Fabrica Ponta Grossa, PR



Central Peças e Treinamento
Cuiabá, MT



COTAÇÕES SOB

A atividade agrícola não deve ficar refém das variações indesejadas dos preços e requer instrumentos de gerenciamento do risco de preço. Você nunca pensou em negociar na bolsa com mercados futuros e de opções?

Fabiana Perobelli, doutora em Economia de Empresas pela FGV/SP, gerente de Produtos do Agronegócio da BM&FBovespa

O agronegócio brasileiro tem passado nas últimas décadas por um processo de constante profissionalização em todas as etapas do processo produtivo e de comercialização. Esse setor se tornou relevante nas maiores cadeias agropecuárias. A manutenção do agronegócio brasileiro neste patamar exige a busca constante por instrumentos modernos de produção e de comercialização. Qualquer atividade produtiva está sujeita a alguns riscos, como o de produção, de crédito e o de preço. O risco de preço está associado à possibilidade de uma oscilação indesejada dos preços, que poderá resultar na redução da rentabilidade do negócio.

A atividade produtiva não deve ficar refém das variações indesejadas dos preços e requer instrumentos de gerenciamento do risco de preço. Os agentes ao tomarem suas decisões de produção devem buscar instrumentos de garantia do preço, para evitar a deterioração da sua rentabilidade. O crescimento das negociações com mercados futuros e opções no Brasil e nas demais bolsas reflete a necessidade dos agentes por instrumentos modernos e eficientes de gerenciamento de risco. A tabela Evolução da Negociação de Contratos (pg. 30) mostra o crescimento dos volumes negociados de futuro e opções agropecuárias na BM&FBovespa.

Na comercialização moderna, em geral os produtores agropecuários têm de associar o processo de produção ao momento de venda da mercadoria. Ao antecipar o processo de venda, os produtores podem garantir a rentabilidade da sua atividade, sem precisar se expor ao preço de mercado quando forem entregar seus produtos para os compradores. É importante modi-



Fotos: Divulgação BM&FBovespa

RÉDEAS CURTAS

ficar a estrutura de venda, e não mais associar o momento de comercialização com o acabamento físico da produção. Dada a imprevisibilidade dos preços, se não associarmos a comercialização com o processo produtivo, poderemos verificar reduções da margem de rentabilidade. Veja na tabela Volatilidade dos Preços (pg. 31) uma medida de sensibilidade sobre a imprevisi-

bilidade dos preços, desde 2000.

Instrumentos de proteção — Para garantir, antecipadamente, o preço de venda ou de compra, os agentes podem utilizar os mercados futuros e de opções disponíveis para negociação na BM&FBovespa. Para operar estes mercados, é desejável que os agentes conheçam o seu custo de produção. Com esta informação, poderão avaliar se os preços remuneram ou não a sua atividade. Além disso, os agentes devem trabalhar com a ideia de formar um preço médio, ou seja, vender (ou comprar) aos poucos, sempre que o preço remunerar a sua atividade.

O produtor quando fixa seu preço de venda na BM&FBovespa, faz um *hedge* (seguro, cobertura) de venda de seus animais. Portanto, se o preço do boi cair, ele recebe a diferença entre o preço fixado anteriormente e o preço desvalorizado, compensando assim, a desvalorização ocorrida no mercado físico. Por outro lado, se o preço subir, o pecuarista paga a diferença entre o preço fixado anteriormente e o preço valorizado. Note que, se o preço cair, ele estará protegido; e se o preço subir, apenas deixará de ganhar. Este é o princípio

do mecanismo de *hedge* – garantir ou fixar determinado preço que o produtor considera adequado à sustentabilidade de seu negócio ao longo do tempo.

O confinador tem necessidade de garantir um preço de compra para o milho, portanto, fixará seu preço de compra na BM&FBovespa – nesse caso, ele faz um *hedge* de compra de milho. Portanto, se o preço do milho subir, ele recebe a diferença entre o preço fixado anteriormente e o preço valorizado, compensando assim, a valorização ocorrida no mercado físico. Por outro lado, se o preço cair, paga a diferença entre o preço fixado anteriormente e o preço desvalorizado. Note que, se o preço subir, o confinador estará protegido; e se o preço cair, apenas deixará de ganhar.

Planejamento — Com o uso do mercado futuro, os agentes podem planejar melhor sua atividade. Ao fixar seu preço de venda, determinam o quanto irão produzir de acordo com o retorno que poderão obter. No dia a dia dos negócios, os pecuaristas continuarão vendendo seus bois para os frigoríficos com os quais mantêm relações comerciais, mas o preço de venda não será conhecido apenas quando entregar os bois para o abate, mas sim



GESTÃO DE PLANTIO DE GRÃOS

Reduz os custos e aumenta a qualidade do plantio

MPA2500
MONITOR DE PLANTIO

GPS

- Cabeamento modular com instalação e manutenção simples
- Entrada para até 30 sensores de sementes e até 36 sensores adicionais
- Tela de 4,7 polegadas com alta luminosidade e alto contraste
- Adaptável a plantadeiras de qualquer marca e modelo

Ligue já para o Concessionário John Deere da sua região ou para a Auteq no (11) 2107-1864 www.auteq.com.br



“Ao antecipar o processo de venda, os produtores podem garantir a rentabilidade da sua atividade, sem precisar se expor ao preço de mercado quando forem entregar seus produtos”, esclarece Fabiana Perobelli

quando tiver fixado o preço anteriormente na BM&FBovespa. Vale destacar que os agentes podem liquidar o contrato a qualquer momento, realizando a operação inversa. Caso tenham vendido 40 contratos, e queiram encerrar a posição, deverão comprar 40 contratos. Caso decidam ficar até o vencimento, o contrato será liquidado pelo preço médio dos últimos cinco dias de acordo com o Indicador à vista Esalq/BM&FBovespa. Esse indicador é calculado pela média ponderada dos preços em quatro regiões no interior de São Paulo: Araçatuba, Bauru/Marília, Barretos/São José do Rio Preto e Presidente Prudente.

A BM&FBovespa disponibiliza para negociação os seguintes produtos agropecuários: açúcar, etanol anidro, etanol hidratado, café arábica, milho, soja e boi gordo. Mais detalhes no site www.bmfbovespa.com.br.

Mercado de opções — O mercado de opções da BM&FBovespa é uma alternativa de fixação do preço de venda ou de compra para uma data futura. As opções possibilitam negociação de contratos através da compra de uma opção de venda

(*put*) ou de compra (*call*), pagando por elas um prêmio ao vendedor (o lançador da opção). O comprador, ao pagar o prêmio ao vendedor (lançador) da opção, detém o direito de exercê-la em uma data futura. As opções agropecuárias disponíveis na BM&FBovespa são americanas, ou seja, podem ser exercidas a qualquer momento.

Um exemplo de opções para o mercado de milho: o produtor, por exemplo, pagará o prêmio de R\$1,17/saca ao vendedor (lançador) para ter o direito de fixar o preço de venda do milho em novembro a

R\$ 24/saca. Em novembro, se o preço do milho, no mercado à vista, estiver a R\$ 20/saca, o produtor exercerá este direito e receberá a diferença de R\$ 4 por saca (R\$ 24 - R\$ 20) na BM&FBovespa. Na prática, o produtor terá vendido o milho a R\$ 20 por saca ao comprador e, com os R\$ 4/saca obtidos no mercado de opções, terá garantido o preço de venda fixado anteriormente de R\$ 24/saca, pelo qual pagou o prêmio de R\$1,17/saca.

O mercado de opções possui risco limitado e controlável para o comprador da opção, no caso do produtor. Se, no vencimento, o preço do milho estiver em R\$ 30/saca, o produtor não exercerá o direito de venda.

O produtor venderá o milho para o comprador a R\$ 30/saca no físico e terá gasto R\$1,17/saca pelo prêmio do seguro. A opção é duplamente vantajosa: o produtor compra um seguro contra a queda de preços e não deixa de ganhar com uma possível alta nos preços.

Comos usar o mercado de opções?

— O produtor ou investidor pode negociar contratos por meio da compra de uma opção de venda (*put*) ou por intermédio da compra de uma opção de compra (*call*), pagando por elas um prêmio ao vendedor (lançador) da opção. O comprador, ao pagar o prêmio ao vendedor (lançador) da opção, detém o direito, mas não a obrigação, de exercê-la em uma data futura, porém o lançador possui uma obri-

Ano	Contratos*
2000	0,67
2001	0,75
2002	0,77
2003	0,78
2004	1,05
2005	1,09
2006	1,35
2007	2,22
2008	3,28
2009	2,04
2010	2,70

* Em milhões
Fonte: BM&FBovespa

gação futura, caso o titular exerça seu direito.

Em uma opção de compra (*call*), o titular (comprador) compra do vendedor (lançador) o direito – mas não o dever – de comprar o ativo-objeto em um vencimento futuro, pagando por ele, um prêmio ao vendedor (lançador) da opção, que possui o dever de vender a opção se exercida pelo titular. Portanto, o risco ao titular (comprador) se limita ao prêmio pago anteriormente e seu potencial de lucro é ilimitado, enquanto o vendedor possui risco incontrolável e seu ganho se limita ao prêmio que foi pago pelo titular. Ao comprar uma opção de compra (*call*), o titular garante seu preço de compra e se protege do risco de uma possível valorização no preço do ativo-objeto.

A opção de venda possui o mesmo fundamento da opção de compra, porém, a diferença é que o titular da *put* está comprando o direito, mas não o dever de vender o ativo-objeto em data futura. O lançador (vendedor) está vendendo este direito, portanto, se a opção for exercida, ele tem a obrigação de comprar o ativo-objeto no mercado futuro. O titular, ao comprar uma opção de venda (*put*), fixa seu preço de venda e se protege do risco de uma possível desvalorização no preço do ativo objeto.

Para que serve o mercado de opções? — O mercado de opções é um “seguro” contra possíveis oscilações nos pre-

Volatilidade dos preços

ANO	ETANOL ANIDRO	BOI GORDO	CAFÉ	ETANOL HIDRATADO	MILHO	AÇÚCAR	SOJA PARANÁ	SOJA PARANAGUÁ	DÓLAR
2000	14,2%	7,3%	44,3%		10,2%	14,2%	15,5%		7,0%
2001	8,1%	6,7%	30,4%		12,8%	6,7%	18,9%		15,0%
2002	19,3%	7,5%	34,8%		11,2%	15,3%	23,2%		24,2%
2003	33,2%	4,8%	28,8%		13,1%	23,7%	18,3%		14,9%
2004	43,0%	2,9%	32,9%		11,8%	17,1%	20,9%	25,7%	10,2%
2005	22,3%	6,8%	37,6%		10,5%	13,4%	22,8%	25,4%	13,1%
2006	18,4%	8,1%	25,4%		13,6%	10,4%	14,7%	18,9%	13,1%
2007	25,0%	6,3%	20,3%		12,4%	8,4%	12,1%	15,0%	11,6%
2008	16,9%	7,1%	23,5%		11,7%	6,9%	20,7%	26,0%	21,8%
2009	24,6%	8,6%	17,3%		10,3%	11,5%	14,5%	20,9%	18,6%
2010	21,8%	8,9%	21,7%	16,8%	13,7%	16,9%	13,4%	15,2%	12,4%
2011	13,5%	9,4%	21,9%	12,2%	11,2%	10,0%	12,4%	17,9%	7,7%

Fonte: BM&FBovespa

ços que possam comprometer a rentabilidade da operação. O titular (comprador) para ter este “seguro”, deve pagar um prêmio ao lançador (vendedor) da opção. O

mercado de opções permite ao titular (comprador) controlar seu risco ao prêmio pago e ganhar o potencial de lucro da operação. Porém, para o lançador (ven-

dedor), o ganho é o prêmio recebido anteriormente e sua área de risco é ilimitada, portanto, deve manter margem de garantia na BM&FBovespa. ☒



Você no controle – escolha o que quer ver. Guias em tempo real, imagens de até 8 câmeras ou guias e imagens das câmeras simultâneas.

NOVO MATRIX® PRO

ORIENTAÇÃO COMO VOCÊ NUNCA VIU ANTES

NOVOS EXCLUSIVOS RECURSOS, INIGUALÁVEIS, INOVADORES, COM MAIS VALOR

SOMENTE O MATRIX PRO OFERECE:

- RealView™ Orientação sobre vídeo: informação de orientação sobre imagens de até 8 câmeras
- Próxima Faixa: Orientação para encontrar a próxima faixa. Jamais você entrará na linha errada novamente

MAIS:

- Salva linhas de guia e limites do campo para reutilizar.
- A um custo baixo é possível adicionar GLONASS
- A estabilidade da posição é melhorada com ClearPath
- Interface de uso intuitiva
- Habilitado para upgrade de controle automático de seções de barra (BoomPilot®) e ao piloto automático (FieldPilot®) a um custo baixo
- A+ Posicionamento em Azimute

Mais informações:
www.teejetguidance.com

TeeJet
 TECHNOLOGIES

Avenida João Paulo Ablas, n° 287 • CEP: 06711-250
 Cotia, São Paulo • Brasil • Tel: +(55) 11 4612 0049

QUANDO É HORA DE IN

Em tempos de vacas – e safras – gordas como os atuais, surge a tentação do consumo. Investir nas melhorias da propriedade é sempre necessário, mas será que o ideal não é armazenar gordura financeira nos momentos favoráveis e não realizar gastos exagerados?

Eleri Hamer, diretor de Relações com o Mercado do IBG - Instituto Business Group, elerihamer@portalibg.com.br

Depois de algum tempo em que a agricultura tem vivido momentos de dificuldades e apenas pequenos lapsos favoráveis, parece que finalmente surge um novo período cujo cenário se mostra bastante animador. É

verdade que, em se tratando do setor primário, nada é definitivo e quase tudo parece bom apenas para alguns. Mas se torna inevitável considerarmos que a produtividade e os preços de boa parte das commodities agrícolas estão geran-

do resultados atrativos, mesmo para aqueles que costumeiramente apenas remuneraram os seus ativos de modo razoável. Isso por si só já é uma boa notícia.

Especificamente as principais cadei-



INVESTIR OU DE **POUPAR**

as agropecuárias do país estão vivendo uma nova expansão financeira e econômica, o que de modo geral também estimula os produtores a se lançar novamente aos investimentos, sejam eles para comprar máquinas e equipamentos, buscando reduzir a obsolescência tecnológica, ou para reinvestir em ativos imobilizados, normalmente novas áreas de plantio. Contudo, há indícios de que esse novo ambiente de prosperidade ainda não tenha se consolidado, o que representa um risco adicional para os produtores rurais em particular e deverá ser encarado com otimismo moderado.

De um lado, a questão que emerge desse novo cenário é que embora com bons preços e boa produtividade, parte dos produtores ainda não consegue recuperar a sua efetiva capacidade de investimento em função das malogradas situações financeiras anteriores, quando foram acumuladas dívidas e postergado o pagamento de aquisições, algumas de retorno duvidoso. Contudo, é importante realçar que curiosamente alguns produtores, mesmo em épocas de saldos não tão animadores, têm se man-

tido capazes de sustentar investimentos, os quais são potencializados em épocas onde o poder aquisitivo tende a se restabelecer.

De outro, surge um tema de debate estratégico atemporal, por isso sempre pertinente em momentos de recuperação financeira: como o produtor organiza a distribuição do seu patrimônio nas diferentes épocas, de escassez e de fartura? De um modo geral, em épocas de bons preços e produtividade adequada ele procura se expandir, realizando investimentos, principalmente em ativos imobilizados. Na sequência, quando surgem os momentos de vacas magras, os produtores normalmente se encontram sem capacidade de reação, à mercê de elevados custos financeiros, tornando-os reféns dos demais agentes da cadeia (*tradings*, bancos e agroindústrias, principalmente), normalmente mais organizados, executando estratégias mais coerentes e cujas atividades possuem risco menor. Essa medida entre capacidade de investimento e o investimento em si ainda não está equalizada pela maioria dos produtores.

Na prática, o que se tem percebido é que o comportamento da maioria dos produtores mantém intensa previsibilidade, o que também colabora para que os demais agentes se aproveitem dessa situação, tornando os próprios investimentos mais elevados do que se o efeito manada fosse mais brando. Dito de outro modo, quando os preços estão bons o mercado já espera naturalmente que os produtores saiam todos às compras, sem um critério muito claro que não seja a aquisição em si. Esse comportamento colabora para que os preços sejam majorados assim que o menor sinal de prosperidade surja no horizonte.

Considerar o risco sempre — O que se esquece com facilidade é que o mercado anda muito mais rápido, e sempre à frente, em comparação a execução do processo produtivo. Todos os produtores devem lembra-se do óbvio ululante: a atividade agrícola é um negócio de alto risco. Devem estar cientes de que plantar bem não é garantia de colheita farta, uma boa colheita não garante margens de lucro satisfatórias,



BRA 5000

Nivelador automático de barra de pulverização

- Melhor eficiência do produto aplicado
- Mantem a altura do bico de pulverização ideal para uma melhor cobertura
- Vida útil maior do sistema de barra
- Possibilita maior velocidade de trabalho



www.buchsistemas.com.br - 55.54.3329.2379

Rua Ipiranga, 356 - B. Glória - CEP 99500-000 - Carazinho - RS



assim como uma venda pode parecer boa agora e não ser mais tarde. A atividade agropecuária mantém estreita relação com os mecanismos públicos, mas é cada vez mais dependente de sua própria eficiência. Desse modo, o risco precisa ser considerado um elemento inerente a atividade em si.

Na teoria quase tudo sempre funciona, e em função dela sabe-se que utilizando a razão, o produtor deveria aproveitar os anos de vacas gordas para armazenar gordura e posteriormente aproveitar anos menos exitosos para executar investimentos a custos menores, tornando o resultado mais atraente, fugindo do efeito coletivo, citado anteriormente. Nos anos de arroubos lucrativos é perceptível que as extravagâncias também sejam frequentes. Pensar estrategicamente é entender que estes são os momentos de criar musculatura para os anos problemáticos e neles crescer, não o contrário. Percebe-se que muitos produtores empreendem exatamente nos anos em que todos também estão dispostos a investir.

Como a gangorra é inexorável, alguns, ao entrarem tardiamente na curva, quando ambicionam os retornos, estes já são menores que o esperado e por isso acabam em sérios apuros, normalmente financeiros e alguns até econômicos. Em anos de bons preços e colheita farta, motivando expansão generalizada, ainda há produtores que se dão ao luxo de abandonar o uso de indi-

“O produtor deve estar consciente que plantar bem não é garantia de colheita farta, e que uma boa colheita não garante margens de lucro satisfatórias”, lembra Hamer



Leonardo M. Minnemann

Em momentos mais sombrios, os produtores normalmente se encontram sem capacidade de reação, nas mãos de elevados custos financeiros e se tornam reféns dos demais agentes da cadeia

cadores mais ortodoxos e se largam ao sabor do vento, ou da maioria.

Negócios com a razão — Os negócios requerem muita razão de seus gestores para serem eficientes, mas quem disse que os empresários decidem pela razão? Muitos e significativos avanços têm sido conquistados ao longo dos anos, mas a atividade agrícola ainda mantém ranços gerenciais inaceitáveis para o nível de competitividade que paira sobre o setor. Muitos indicadores de desempenho do negócio, por exemplo, ainda são utilizados pro-forma, frequentemente para atender necessidades legais, ao invés de auxiliares nos processos de decisão. Para estes, o *feeling* tem sido um aliado importante, mas comumente duvidoso.

Desenhar estratégias gerais, principalmente de longo prazo, faz toda a diferença. Até porque secas, excesso de chuvas e maus preços sempre existiram na atividade agropecuária desde que ela se tornou uma atividade econômica integrada e relevante. O que talvez tenha mudado pouco é o previsível comportamento de muitos produtores.

Para entendermos melhor basta considerar que a oscilação brusca de preços é apenas um dos fatores a serem considerados, mas que precisa ser fortemente considerada. Basta observar a agitação do preço da soja em uma quinzena. Diferenças de 50% nos preços é algo comum, mantendo-se muitas vezes o mesmo custo de produção. O grande mérito dos produtores é exatamente este. Qual outra atividade, urbana, por exemplo, que subsistiria caso o preço do seu produto fosse reduzido em 50%? Se essa é uma verdade inconteste, está na hora do produtor considerá-la na elaboração de suas estratégias e pensar mais na saúde financeira do seu negócio no longo prazo. Principalmente em função dos investimentos.

A estratégia central, principalmente para os médios e pequenos produtores, está em manter uma boa musculatura (leia-se saúde financeira), tanto nos momentos de vacas gordas como nos de vacas magras. Na prática, significa armazenar gordura financeira nos momentos favoráveis e não cair na tentação de realizar investimentos exagerados para que, quando a crise chegar para os demais, outras oportunidades possam ser aproveitadas. A regra é bastante simples, mas de difícil implantação, pois requer dedicação de monge e emoção contida na condução dos negócios. Até porque há somente duas maneiras de aproveitá-las: chegar antes dos demais ou esperar a redução do fluxo para então aproveitar a criação de valor.

MEGAFEIRA COM 730 MARCAS EM EXPOSIÇÃO

18ª Agrishow ocorre de 2 a 6 de maio, em Ribeirão Preto/SP, e desta vez terá venda de ingressos antecipados pela internet

A 18ª Feira Internacional da Tecnologia Agrícola em Ação – mais conhecida como Agrishow – ocorre de 2 a 6 de maio, no Polo Regional de Desenvolvimento Tecnológico dos Agronegócios do Centro-Leste/Centro de Cana IAC, em Ribeirão Preto/SP. Numa área de 360 mil metros quadrados, a mesma da edição passada (quando sofreu um acréscimo de aproximadamente 50% em relação a 2009), o evento vai reunir cerca de 730 marcas de 45 países. Destaque para a presença das principais indústrias de tratores e colheitadeiras, que neste ano participam com áreas maiores e prometem apresentar o que de melhor existe no campo da tecnologia mundial. E mais de 800 demonstrações de campo estão programadas.

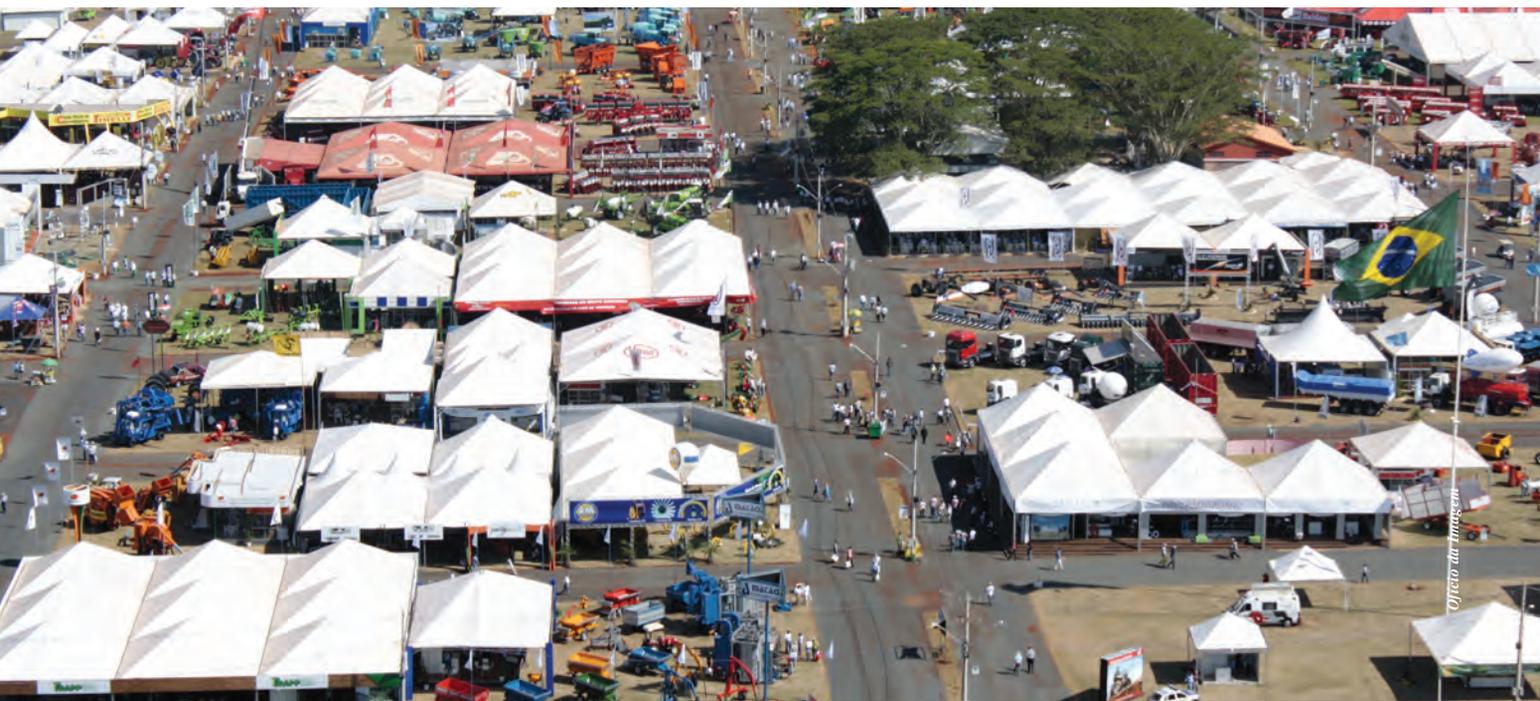
“O evento será novamente um grande sucesso, a exemplo de suas últimas edições. A área de comercialização está praticamente toda vendida, restando pouquíssimos espaços disponíveis”, destacou no mês passado José Danghesi, *show*

manager da Reed Exhibitions Alcantara Machado, organizadora do evento. Direccionada a agricultores, pecuaristas, agroindustriais, empresários, industriais, entidades de classe e estudantes, a Agrishow 2011 deve receber mais de 140 mil profissionais. A feira é uma iniciativa da Associação Brasileira de Agribusiness (Abag), Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda) e Sociedade Rural Brasileira (SRB).

Ingressos antecipados — Neste ano há uma importante novidade para facilitar a vida dos visitantes: a venda de ingressos *online*, feita por meio do site www.agrishow.com.br. Segundo os organizadores do evento, a nova forma de comercialização garante ao visitante maior agilidade e comodidade, pois, a partir de agora, com o bilhete em mãos, conseguirá ter acesso direto ao pavilhão, sem a necessidade de enfrentar eventuais filas. No link www.agrishow.com.br, o visitante terá de

fazer seu cadastro, e escolher as formas de pagamento disponíveis, que podem ser por meio dos cartões de crédito Visa ou Mastercard ou boleto bancário. As modalidades de ingressos são três: avulsos, de R\$ 24/cada; pacote duplo, que dará direito a dois ingressos, além de um vip valet (válido por um dia de visita), pelo custo de R\$ 93/cada pacote; e pacote família, que contempla quatro ingressos e um vip valet (válido por um dia de visita) e custa R\$ 141.

E no que se refere a estrutura, também haverá melhorias. “Em 2010 demos início à regionalização do evento, para otimizar a visita do comprador. Neste ano, ampliamos a área de exposição em 15% e criamos duas portarias para facilitar ainda mais o acesso dos visitantes. Além disso, ampliamos os setores regionalizados, como por exemplo: irrigação, armazenagem, aviação, automobilístico, máquinas para construção, caminhões e transbordos, pneus, pecuária e ferramentas”, descreve José Danghesi. 



O USO DO **BIODIESEL**

A utilização do biodiesel ainda é cercada por questionamentos quanto à viabilidade técnica e econômica. Por isso é importante desmistificar o assunto e apontar maneiras racionais do uso do biocombustível que ganha cada vez mais espaços

Gustavo Heller Nietiedt, José Fernando Schlosser, Ulisses Giacomini Frantz, Marcelo Silveira de Farias e Daniel Uhry, do Núcleo de Ensaios de Máquinas Agrícolas da Universidade Federal de Santa Maria/RS



ESEL SEM MEDOS

Atualmente, a União Europeia é responsável por cerca de 80% da produção mundial de biodiesel, ressaltando-se o fato que os governos oferecem incentivos fiscais aos produtores. E a tributação dos combustíveis de petróleo na Europa, inclusive do óleo diesel mineral, é extremamente alta, garantindo a competitividade do biodiesel no mercado. O maior país produtor e consumidor de biodiesel é a Alemanha, responsável por cerca de 40% da produção mundial, e graças ao seu esforço e investimento na implementação de um expressivo programa de produção de biodiesel, o país apresenta uma capacidade de produção de mais de 1,7 bilhão de litros deste combustível. Dentre as culturas utilizadas como matéria prima, destaca-se a colza, cultura tra-

dicional em muitos países da Europa.

Nos Estados Unidos, o desenvolvimento de trabalhos sobre esta área começou mais tarde, porém, o avanço tem sido consideravelmente rápido. Vários estados americanos vêm estimulando a adoção de fontes de energia limpa, com cortes de imposto sobre o combustível alternativo. A capacidade de produção estimada é de até 1,5 bilhão de litros por ano, porém a demanda atual situa-se em torno de 600 milhões de litros, sendo que a proporção de mistura mais utilizada é a de 20% de biodiesel adicionado ao diesel de origem mineral. Lá, a principal matéria prima para produção do biodiesel provém da soja, seguida do girassol e da canola.

Cenário nacional — A possibilida-

de de expansão do cenário agrícola brasileiro torna o biodiesel passível de uso em larga escala, sendo produzido a partir de diversas fontes que se adaptam às mais variadas condições climáticas existentes no país. Todavia, é a soja que vem demonstrando um maior potencial no suprimento desta demanda, devido ao seu cultivo em grande escala, respondendo por mais de 90% dos óleos vegetais produzidos no Brasil.

A Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) fixou a adição da proporção de 5% de biodiesel ao diesel de origem mineral desde janeiro de 2010. Esse mesmo órgão destaca que a demanda atual de diesel de origem mineral aproxima-se de 48 milhões de metros cúbicos. Assim, fazendo-se uma aná-

ESPECIALISTA EM Plantio Direto



SOL TT 34 linhas com transporte



lise de utilização de óleo vegetal de soja na geração de biodiesel, onde 10% deste combustível possa ser adicionado ao diesel de origem mineral, diagnosticando-se a necessidade de 4,8 milhões de metros cúbicos, o que se traduziria no comprometimento de quase 33% (22,76 milhões de toneladas) da atual produção brasileira de soja, tornando esta commodity mais competitiva, até mesmo frente ao mercado internacional.

Vantagens e desvantagens — Diferentemente do óleo vegetal bruto, o qual não passa pelo processo de transesterificação para a retirada da glicerina, o biodiesel apresenta uma série de vantagens em seu uso. Dentre tais vantagens, cabe ressaltar a semelhança das suas propriedades às do diesel de origem mineral, possibilitando sua utilização sem maiores alterações em motores de ciclo Diesel, acarretando também a redução dos níveis de emissão de grande parte dos poluentes gerados.

Apesar de o biodiesel apresentar características semelhantes as do diesel de origem mineral, o mesmo possui peque-

Uma série de trabalhos apontam que em concentrações contendo até 20% de biodiesel no diesel não causam maiores alterações no desempenho do motor



Gaspar Heller Nitzold

nas diferenças que podem influenciar no funcionamento de um motor, principalmente no que se refere a sua maior viscosidade; ao seu maior número de cetano, que confere maior facilidade de queima do biodiesel; ao seu menor poder calorífico, que acarreta em menor produção de

energia por unidade de massa consumida; e a sua maior densidade, a qual ameniza em parte os efeitos negativos do menor poder calorífico, visto que um mesmo volume de biodiesel contém maior massa quando comparado ao diesel mineral.

Todavia, estas pequenas diferenças criam uma situação favorável ao uso deste biocombustível, em mistura ao diesel de origem mineral, sem maiores alterações nos motores que atualmente equipam boa parte dos veículos pesados e máquinas agrícolas em uso no país. Embora do ponto de vista técnico o biodiesel apresente grande viabilidade, uma série de fatores complicam seu uso em maiores proporções nos motores que equipam máquinas agrícolas e veículos utilitários no país, cabendo destacar os seguintes problemas:

- De ordem econômica, visto que o custo de produção do biodiesel, para as diferentes matérias primas utilizadas, tende a gerar preços mais elevados ao consumidor final em comparação ao diesel de origem mineral;

- De ordem comercial, tendo em vista a necessidade de geração de alternativas

para a utilização de subprodutos oriundos dos processos de obtenção do biodiesel (transesterificação), dentre eles a glicerina;

- De ordem



O biodiesel (esq.) tende a apresentar um número de cetano mais elevado que o diesel (dir.), o que lhe confere uma capacidade de inflamar-se mais facilmente

ambiental, considerando a quantidade de matéria prima necessária para a produção de biodiesel prevista na composição em mistura com o diesel de origem mineral.

Efeitos no desempenho de motores
— Um dos maiores questionamentos acerca do uso de biodiesel em substituição ao diesel de origem mineral diz respeito a possíveis alterações no funcionamento e consequente queda de desempenho em motores de ciclo Diesel. De fato, uma série de trabalhos apontam tais alterações no desempenho. Todavia, essas alterações estão relacionadas ao tipo de motor em questão, ao teor de biodiesel utilizado e à matéria prima usada na obtenção do biodiesel.

Certas matérias primas podem dar origem a combustíveis demasiadamente viscosos, como no caso do biodiesel obtido por meio do óleo de mamona. Esta elevação da viscosidade pode acarretar em perdas decorrentes do bombeamento na bomba injetora e nos bicos injetores, acarretando em uma pulverização vista como deficiente e que afeta o processo de combustão. O oposto também não é bem quis-

to, visto que uma grande redução da viscosidade pode resultar no incremento das perdas internas do sistema injetor (vazamentos).

O biodiesel oriundo de qualquer matéria prima vegetal ou até mesmo animal (sebo bovino, por exemplo), tende a apresentar um número de cetano mais elevado em relação ao diesel mineral. Tal característica está intimamente relacionada à facilidade de queima destes combustíveis, portanto, o biodiesel apresenta uma capacidade de inflamar-se mais facilmente. Logo, o que parece uma vantagem pode figurar como uma grande desvantagem no momento da combustão. A maior parte dos motores atualmente utilizados em máquinas pesadas e utilitários apresenta injeção direta de combustível sobre a massa de ar comprimido dentro da câmara de combustão, não havendo a presença de uma câmara de pré-combustão (presente em motores de injeção indireta de combustível).

Nestes motores, o combustível que apresentar maior número de cetano poderá sofrer uma combustão antecipada, antes mesmo de o pistão cumprir sua trajetó-

ria total e atingir o ponto morto superior (PMS) dentro do cilindro, o que acarreta em uma combustão incompleta desta massa de combustível, com consequente diminuição da energia gerada pela explosão e queda do desempenho. Cabe ressaltar que o número de cetano médio atribuído ao biodiesel aproxima-se de 60, sendo que o diesel de origem mineral apresenta valores que se situam entre 47 e 52.

No que se refere ao poder calorífico do biodiesel, o mesmo tende a apresentar valores menores na comparação com o que apresenta o diesel mineral. Todavia, uma série de trabalhos aponta que este menor poder calorífico (12% menor que o do diesel mineral) pode ser contrabalançado pelos maiores valores de densidade do biodiesel, resultando em um saldo final de perdas que se situam na ordem dos 6%.

Devido a essas diferenças de viscosidade, número de cetano e densidade, o uso de biodiesel em maiores concentrações pode acarretar em perdas de potência e/ou aumento do consumo específico de combustível. Neste contexto, existem



“Com a Marcher, baixamos nossos custos de armazenagem para R\$1,00/saca.”

Marcher e silo-bolsa: a solução em armazenagem que vai aumentar sua lucratividade.

Agora você não depende mais de silos fixos para armazenar a sua produção. Com os implementos Marcher e o sistema de silo-bolsa, você conta com uma tecnologia de armazenagem inovadora, muito mais moderna, prática e econômica. Além de baixo custo inicial, você tem a facilidade de guardar a produção na sua propriedade por um período prolongado, podendo escolher o momento mais favorável para venda. O resultado é a certeza de lucratividade e crescimento.

Para mais informações acesse www.marcher.com.br ou ligue (51) 3484.5500


MARCHER
BRASIL
Inovação para armazenar
com mais economia.

duas alternativas que podem viabilizar o uso do biodiesel em motores de ciclo Diesel: uma delas diz respeito à constituição de misturas binárias entre diesel mineral e biodiesel, visto que uma série de trabalhos apontam que em concentrações contendo até 20% de biodiesel (B20) adicionado ao diesel mineral não se tem maiores alterações nos parâmetros de desempenho do motor; a outra alternativa permite a utilização de maiores proporções de biodiesel, até mesmo em concentrações máximas (B100), graças aos procedimentos de ajuste no ponto de avanço de injeção do sistema injetor do motor.

Avanço de injeção — O avanço da injeção contempla um breve momento que antecede a chegada do pistão ao ponto morto superior (PMS). Assim, recomenda-se, para a utilização de biocombustíveis oxigenados, pontos de injeção atrasados em relação ao original, para que se obtenham os melhores resultados em termos de consumo específico de combustível, visto que esses combustíveis normalmente apresentam valores de número de cetano mais elevados. Logo, quanto mais elevado o número de cetano de um combustível, me-



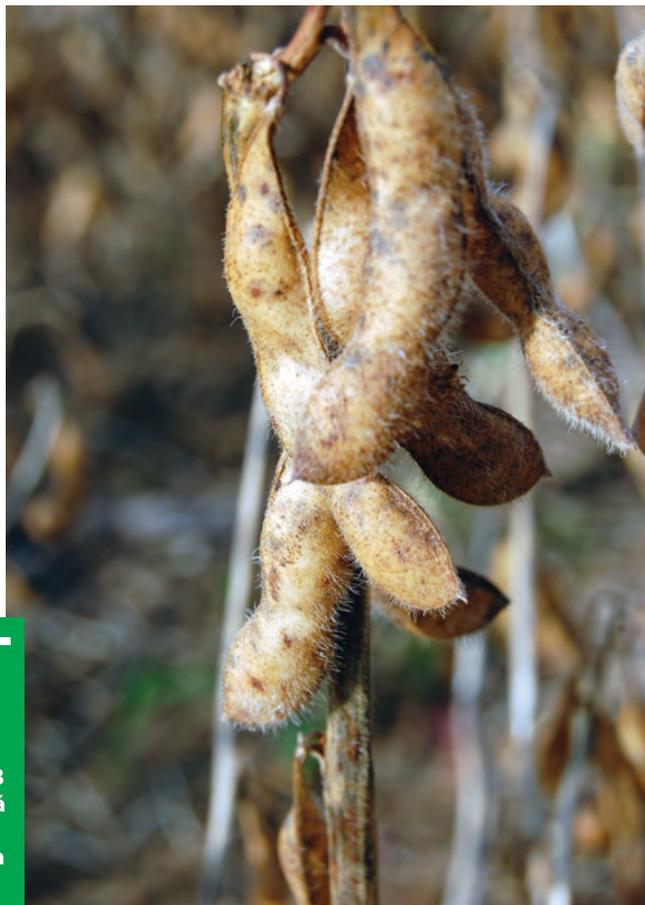
Gustavo Heller Nleittdt

O biodiesel possui pequenas diferenças que podem influenciar no funcionamento de um motor, principalmente no que se refere a sua maior viscosidade

lhor o motor tende a responder aos ajustes de atraso no ponto de injeção. Este “atraso” no ponto de injeção pode ser facilmente realizado por profissionais da área (mecânicos especializados em bombas injetoras, por exemplo) e visa amenizar os efeitos da queima “antecipada” do biodiesel em motores equipados com bombas injetoras rotativas.

Pode-se concluir que o conhecimento de tais alternativas pode tornar viável a adoção do biodiesel em maior escala, seja por produtores rurais, indústrias ou pelos setores de logística espalhados pelo país. Só assim a ideia do uso de energias limpas ganhará mais força, unindo a conscientização à eficiência técnica e econômica. ☑

A adição de 10% de biodiesel no diesel poderia comprometer até 33% da safra brasileira de soja, ou 23 milhões de toneladas, já que a oleaginosa é a principal matéria prima do biodiesel no país



Leandro M. Mittmann

All COMP
Equipamentos de Precisão

LINHA COMPLETA DE MONITORES

S BOX

COLHEITA PLANTIO PULVERIZAÇÃO

GPS BARRA DE LUZ E PILOTO AUTOMÁTICO S BOX STEER

MONITOR DE PLANTIO F20 MEDIDOR DE UMIDADE F10

Fone: (51) 2102 7100
Av. Pernambuco, 1207 | Porto Alegre/RS
comercial@allcompgps.com.br
www.allcompgps.com.br

MAIOR DO QUE SE IMAGINAVA

A 12ª Expodireto Cotrijal, de Não-Me-Toque/RS, teve volume de negócios de quase R\$ 1 bilhão, praticamente o dobro da edição anterior. Eventos políticos foram marcantes na feira promovida pela cooperativa Cotrijal

*Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com*

A previsão era que a 12ª Expodireto Cotrijal, feira realizada em março em Não-Me-Toque – no coração da produção de grãos do Rio Grande do Sul – aumentasse os seus negócios em 20% sobre a edição de 2010. Mas o volume registrado por instituições financeiras e bancos de empre-

sas bateu em R\$ 984,382 milhões, ou 92,14% a mais que a edição anterior – de R\$ 512 milhões. O evento promovido pela cooperativa Cotrijal teve público de 161.110 pessoas, 4,4% inferior a 2009, visto a antecipação da colheita da soja neste ano. Mais do que uma feira agrícola tradicional, de negócios, visi-

tas, divulgação de conhecimentos, mais uma vez a Expodireto foi marcada por oportunos debates sobre a conjuntura política e econômica da agricultura brasileira.

O debate sobre o novo Código Florestal, que irá à votação no Congresso Nacional em breve, constituiu-se num





“A Expodireto conseguiu que todos falassem a mesma linguagem”, destacou Nei Mânica, presidente da feira e da Cotrijal, sobre o debate em torno do novo Código Florestal

dos assuntos dominantes no evento. Tanto que uma das estrelas foi o deputado federal do PCdoB paulista Aldo Rebelo, relator do projeto do Código no Congresso Nacional, convidado para a solenidade de abertura da feira – que também teve o presidente da Câmara Federal, o petista gaúcho Marco Maia, e o governador do Rio Grande do Sul, Tarso Genro, e a senadora Ana Amélia Lemos (PP/RS). “A principal meta é o crescimento da agroindústria baseado na proteção da agricultura e, ao mesmo tempo, de forma equilibrada, do meio ambiente”, lembrou Rebelo. “Em nenhum outro país há exigência de reservas legais como nós temos”. O parlamentar inclusive recebeu o Troféu Brasil Expodireto na categoria Brasil Expodireto Reconhecimento.

Já Marco Maia mencionou que foi criada uma Câmara de Negociação no Congresso Nacional para discutir e tentar construir os acordos e consensos necessários para votação. No grupo estão os agricultores, os ambientalistas, o Governo e a oposição. “A Expodireto se tornou palco de reivindicações dos agricultores”, sintetizou o presidente da feira e da Cotrijal, Nei Mânica. Ele também destacou a iniciativa do abaixo assinado que reuniu 20 mil assinaturas, documento que será encaminhado ao Congresso Nacional.

Segundo Mânica, a feira propiciou um debate interessante sobre os rumos da relação agricultura & meio ambiente. “A Expodireto conseguiu que todos

falassem a mesma linguagem”, afirmou. O dirigente ainda ressaltou a realização da feira num momento propício do agronegócio brasileiro em razão das cotações, mas também pelo clima favorável aos cultivos na região de Não-Me-Toque, no planalto gaúcho. Conforme ele, associados da Cotrijal vão colher por hectare de 190 a 230 sacas de milho, e 60, 70 e até 80 sacas de soja. “O mercado internacional está bom e o mercado interno está ajudando”, comemorou.

O tradicional Fórum Nacional da

Jane Machado e Fredson Chaves: tecnologias da Embrapa para o controle biológico da lagarta do cartucho e para a produção do minimilho



Soja, já na 22ª edição, teve um público de centenas de produtores que acompanharam diversas palestras sobre a realidade e as perspectivas para a oleaginosa e à agricultura brasileira e

mundial. “Nossas perspectivas indicam uma maior participação econômica global, com aumento da demanda e do comércio, além de melhores preços para os produtos agrícolas. Mas contribuíram para este otimismo o aumento da demanda, o aumento da renda per capita e a urbanização, reforçada pelo crescimento populacional”, disse o ministro da Agricultura, Wagner Rossi. “Não há critérios lógicos de estabelecer índice de produtividade para as áreas rurais já que o nosso produtor está revelando, pelos números da safra 2010/2011, uma grande capacidade de adoção de uma tecnologia moderna preservacionista”, argumentou Ana Amélia Lemos, outra palestrante.

Métodos biológicos — Mas a feira também disponibilizou aos visitantes o que todos os eventos semelhantes oferecem, a propagação de conhecimentos. Sobretudo pelas instituições públicas, como a Embrapa. Entre as muitas tecnologias, destaque para a apresentação do controle biológico da lagarta do cartucho, a principal praga do milho. A técnica tem o mesmo princípio do conhecido baculovírus para o controle da lagarta da soja (a infecção proposital de vírus nas pragas). No caso da lagarta

do cartucho, ainda na fase de pesquisa e registro, o resultado de campo já comprova eficiência de 90% a partir do segundo instar larval, segundo o pesquisador Fredson Chaves, da Embrapa Milho e Sorgo. “Tem a eficiência do produto químico”, garante. O nome do vírus pulverizado ainda não pode ser divulgado pela Embrapa.

A instituição também divulgou outro método biológico de controle da lagarta do cartucho: a disseminação da vespa parasitoide de ovos de nome *tricograma*. Basta soltá-las na lavoura que elas encontram os ovos da praga e ali botam os seus próprios ovos. Depois, as larvas das vespinhas nascem e se alimentam das futuras lagartas. Conforme Chaves, o produtor pode adquirir as cartelas de ovos desta vespa pelo Correio junto a empresas privadas. “É preciso que o monitoramento da lagarta seja bem feito”, lembra Chaves. O ideal, sugere o pesquisador, é que os agricultores trabalhem de forma coletiva na aquisição das cartelas e na aplicação na lavoura.

O cultivo do minimilho também foi abordado no estande da Embrapa. A pesquisadora da unidade Milho e Sorgo Jane Machado esclareceu aos visitantes como e o quanto eles podem agregar de renda a partir desta alternativa. O minimilho nada mais é do que a espiga colhida de dois a três dias após a emissão do estilo-estigma (cabelinho), e consumida in natura ou em conserva. Cada planta pode propiciar de duas a três espigas, e uma mesma lavoura de três a quatro colheitas, sendo que a primeira já ocorre de 45 e 60 dias após o plantio. “Pode ser produzido todo o ano e dá para fazer várias safras”, esclarece. Um hectare pode gerar até 1.500 quilos, comercializados a R\$ 6/quilo, o que geraria renda bruta de R\$ 9 mil/hectare, enquanto que o custo de produção varia entre R\$ 2 mil a R\$ 2.500/hectare. Jane adverte que no caso de escalas maiores, é preciso parceria entre produtor e indústria compradora.

Agricultura familiar — Numa região de agricultura familiar bem desenvolvida e adepta das novas tecnologias, os espaços específicos no parque para este público foram bem generosos. Desde atenções das empresas de máquinas e equipamentos a instituições como a



“QUEM MAIS PRESERVA SOMOS NÓS”

O agricultor Francisco Eckstein, que cultiva 65 hectares no município vizinho Lagoa dos Três Cantos, foi um dos mais de 20 mil que cravou seu nome no abaixo assinado sob o toldo que trazia a seguinte inscrição: “Nós apoiamos o substitutivo do deputado federal Aldo Rebelo ao Projeto de Lei 1.876/99 do Código Florestal”. “É injusto para nós, principalmente os pequenos agricultores”, justificou a participação. “Principalmente em relação às cidades”, emendou. “Estão querendo nos onerar injustamente, transferir uma conta ingrata para nós. Quem mais preserva somos nós!”, defendeu o agricultor (na foto ao lado da esposa, Vera Maria, e dos filhos, Bruna Eduarda e Gustavo Cristiano).

Emater. Como, por exemplo, na área com mais de dois hectares denominado de Espaço da Família Rural, onde a Emater apresentou as suas atividades, sobretudo sobre diversificação e alternativas para geração de renda. Foram dezenas de programações que atraíram milhares de interessados. No 2º Seminário da Agroindústria Familiar foram debatidos temas como a previdência e seguridade especial e a inserção da agroindústria familiar no Programa Nacional de Alimentação Escolar.

Outro dos muitos destaques do espaço foi a história da agricultura e do

agronegócio no Brasil relatada por meio de mais de 30 cenários e maquetes, dentro do Recanto Temático, um grande círculo de vegetação com um caminho em meio a diversos cenários: descobrimento do Brasil, passando pela colonização, exploração da madeira, chegada dos moinhos, ferrarias e serrarias, início da mecanização, a adoção de atividades avicultura, suinocultura, bovino-cultura de leite pelas famílias, a agroindustrialização familiar e assim por diante. Mais do que imagens, alguns dos cenários eram sonorizados, como o barulho típico de uma ferraria.



Desde 1989

MARINI®

IND. DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

ORIGINAL





O BRASIL INTEIRO JÁ SABE, RODADO DUPLO É MARINI ESPECIALISTA NO CAMPO.



Qualidade e Inovação. Fabricante do:

PATENTE DEFERIDA *MU8301298-2
 PATENTE DEFERIDA *MU8302373-9
 PATENTE REQUERIDA *MU8602556-2

M Rodado duplo MARINI®

APRESENTAÇÃO

EXCELÊNCIA EM

Disponível nas versões mecânica e hidrostática, com tração 4x2 ou 4x4, com capacidade de 2.500 a 3.500 litros, barra dianteira e traseira de 25 a 31 metros, túnel de vento, torre de fertilização, desligamento automático de seções e piloto automático.



Opcional de giro nas quatro rodas que otimiza e diminui o raio de giro da máquina.



PULVERIZAÇÃO



Equipados com motor
Mercedez-Bens
modelos OM 904 LA
de 163 cv e modelo
OM 924 LA de 218 cv.



(051) 3052.4242 | vendas@pla.com.br

O CULTIVO DO FEIJÃO

No Centro-Oeste, o feijão é produzido por pequenos a grandes agricultores que, independente do tamanho, devem estar atentos a uma série de recomendações agrônômicas específicas para a região

Marconi Moreira Borges, engenheiro agrônomo da Emater/DF

O feijoeiro comum é uma planta bastante cultivada na Região Centro-Oeste, notadamente no Distrito Federal e em seu entorno. É plantada por agricultores de todos os portes, desde o nível da subsistência até os grandes empresários rurais. Desta maneira, o nível de tecnologia empregada é bastante variável, e até os dias de hoje ainda existem produtores que o

cultivam em pequenas áreas, sem ter o menor cuidado com relação à correção de acidez de solo. Obviamente, os resultados são péssimos. Mas este tipo de agricultor está deixando de existir, já que não consegue renda para sua sobrevivência com a atividade, e acaba se tornando trabalhador rural em outras propriedades ou muda para a cidade.

O feijão é uma cultura exigente em

fertilidade de solo e em cuidados fitossanitários. Não admite grandes erros em seu cultivo, pois assim o resultado produtivo fica bastante comprometido. Do ponto de vista econômico, a cultura está sujeita a grandes variações na cotação de preços, o que pode, às vezes, mesmo com pouca produtividade, gerar lucros. Mas esta não é a regra. Nesta região, a época de plantio com mais pos-



FEIJOEIRO NO CERRADO

sibilidade de rendimento econômico é a época de inverno, que embora tenha maiores custos com a irrigação, alcança melhores preços, pois o mercado nacional tem menos oferta.

Correção — A região do cerrado, onde estamos inseridos, em sua maior parte é formada por solos do tipo latossolos, cujas características são acidez alta, baixa fertilidade, boa permeabilidade, profundidade, etc. Deste modo, é necessário, para o cultivo de culturas comerciais, fazer a correção da acidez do solo, para o que se usa, na maioria dos casos, por sua maior disponibilidade, o calcário. A quantidade a ser aplicada pode ser definida pelo método da saturação de bases ou pelo método da concentração de alumínio. Qualquer dos métodos exige amostragem prévia dos solos, para que se tenha um resultado analítico, que permita calcular a quantidade de calcário.

É importante lembrar que o calcário deve ser aplicado e incorporado ao solo 60 a 90 dias antes do plantio. A aplicação deve ser feita a lanço, com equipamento tipo cocho ou lancer. Em seguida deve ser incorporado com arado ou grade pesada, de modo que fique distribuído em uma camada de 20 centímetros de profundidade. Quando já se trabalha com o sistema de plantio direto, o calcário pode ser aplicado sobre a superfície do solo, sem incorporação, mas para isto deve-se fazer um monitora-

A inoculação de bactérias do grupo dos rizóbios, específicos para o feijoeiro e que fixam o nitrogênio atmosférico e os fornecem à planta, é uma alternativa que pode substituir a adubação nitrogenada



mento mais frequente, de modo a usar doses menores em cada aplicação. Para correção de perfis mais profundos, pode ser usado o gesso, cuja quantidade é definida pelo teor de argila no solo.

Adubação — Também são necessários a elevação para níveis críticos do fósforo (P), acima de 10 partes por milhão (ppm), o elemento que mais merece atenção para produção agrícola em solos de cerrado, onde a disponibilidade desse elemento, em condições naturais, é muito baixa. Também o potássio (K), o enxofre (S), e os micronutrientes boro (B), cobre (Cu), zinco (Z), manganês (Mg) e molibdênio (Mo). Quando for aplicado gesso agrícola ou altas doses de superfosfato simples, é dispensada a aplicação de enxofre. Caso contrário é necessário aplicar cerca de 20 quilos/hectare/ano para as principais culturas anuais, incluído o feijoeiro.

A prática da adubação depende de

vários fatores, os quais devem ser previamente analisados quanto aos aspectos agrônômico (que obtenha maior eficiência dos fertilizantes) e econômico (que resulte em maior renda líquida ao produtor). Uma recomendação de adubação que atenda a estes princípios deve ser fundamentada nos seguintes aspectos: em resultados de análises de solo complementada pela análise de planta; numa análise do histórico da área; no comportamento ou tipo da cultivar; na disponibilidade de capital do agricultor para aquisição de fertilizantes; e na expectativa de produtividade. Portanto, a recomendação de adubação, depende da análise cuidadosa de todos esses fatores, ressaltando que não existe uma regra geral a seguir nas recomendações de adubação.

Na tabela 1, está a recomendação de adubação da Embrapa no sulco de semeadura das dosagens de N, P₂O₅ e K₂O

Mofo Branco? Tenha mais esta ferramenta: Trichodermil®!

Testado e aprovado por instituições oficiais: diminuiu a incidência desta perigosa doença.

Trichoderma eficiente é Trichodermil®

O primeiro Biofungicida registrado no MAPA/Brasil.

ITAFORTE
BioProdutos

www.itafortebioprodutos.com.br fone (15) 3271.2971
Rod. Raposo Tavares, Km 167 - Itapetininga - SP

Bioinseticidas:

Metarril® (cigarrinhas em cana-de-açúcar e pastagem)

Boveril® (ácaros, mosca-branca, broca do café, entre outras pragas)

Convênio Tecnológico com a ESALQ/USP desde 1996. Registros no MAPA.

Marcas registradas.

A natureza a serviço da natureza®

em função da expectativa de rendimento e da interpretação da análise de solo.

Quanto aos micronutrientes, se usa, misturado à adubação de plantio, 10 a 20 kg\ha de bórax; 5 a 10 kg\ha de sulfato de cobre; solução de sulfato manganoso a 2%, neutralizado com cal (25 a 50 l\ha); 0,5 a 1 kg\ha de molibdato de sódio; 20 a 30 kg\ha de sulfato de zinco; e 0,25 a 0,5 kg\ha de cloreto de cobalto. Hoje existe no mercado, fórmulas que já contêm os micronutrientes desejados.

Adubação nitrogenada — A inoculação de bactérias do grupo dos rizóbios, específicos para o feijoeiro, capazes de fixar o nitrogênio atmosférico e fornecê-lo à planta, é uma alternativa que pode substituir a adubação nitrogenada, resultando em benefícios ao produtor. Resultados indicam que a cultura do feijoeiro, em condições de campo, pode se beneficiar do processo da fixação biológica de nitrogênio (FBN) alcançando níveis de produtividade al-

– TABELA 1 –
RECOMENDAÇÃO DE ADUBAÇÃO DE FÓSFORO E POTÁSSIO

Disponibilidade no solo	kg\ha de P ₂ O ₅	kg\ha de K ₂ O
Muito baixa	90 - 120	60
Baixa	70 - 90	60
Média	60 - 70	40
Alta	50 - 60	30

tos. Trabalhos recentes da Embrapa com novas estirpes têm mostrado resultados excelentes. Isto barateia o cultivo e contribui para redução do aquecimento global à medida em que evita a fabricação de fertilizantes nitrogenados. Na tabela 2, estão recomendadas as doses de adubação nitrogenada em função da expectativa de rendimento.

Estas quantidades de nitrogênio devem estar no solo até 20 a 22 dias após a germinação, para que a planta possa emitir folhas suficientes para chegar à floração com um índice de massa foliar

de 4, na realidade do DF.

Plantio — As cultivares mais plantadas na região são as do grupo carioca, que precisam de 40 a 60 quilos de sementes\ha. Normalmente se planta com espaçamento de 45 a 50 centímetros entre linhas e 8 a 14 plantas por metro linear, de acordo com a época de plantio. Nas condições do Distrito Federal existem três épocas: feijão das águas, outubro\novembro; feijão das secas, janeiro\fevereiro; e feijão de inverno (irrigado), abril\agosto. A segunda época está praticamente inviabiliza-



Normalmente, o feijão exige espaçamento de 45 a 50 centímetros entre linhas e 8 a 14 plantas por metro linear, de acordo com a época de plantio



A época de plantio com mais possibilidade de rendimento econômico é no inverno, pois o grão alcança melhores preços em razão da menor oferta nacional

da em função da dificuldade de controle da mosca branca, que transmite o mosaico dourado. Trabalhos mais recentes conduzidos pelo Grupo Técnico do Feijão (formado por produtores, técnicos da extensão rural e iniciativa privada e Embrapa) têm indicado para o feijão Pérola, no verão, uma população de 6 a 8 plantas por metro linear.

Como não existem sementes disponíveis, se usa grãos tratados, o que é uma prática não recomendada porque desestimula a criação de novas cultivares e pode disseminar doenças, pragas e ervas daninhas. A realização de tratamento de sementes é uma prática indispensável para o sucesso do plantio, e deve ser realizada tanto com fungicidas específicos quanto com inseticidas. Também a adição de estimulantes de desenvolvimento radicular traz um estabelecimento mais vigoroso da cultura. A profundidade de plantio deve vari-

ar de 2 a 4 centímetros, e a velocidade da plantadeira deve ser de no máximo 5 km/h. Lembrar que o estande, a quantidade de plantas/hectare, é fundamental para uma boa produtividade.

A aplicação de fosfito é uma prática cada vez mais comum, e deve ser realizada mais ou menos aos 20 dias e antes da floração, pois confere às plantas uma certa resistência a doenças. Outra prática interessante é a aplicação de 3 kg/ha

de MAP, no 4º trifólio e no início do processo de formação de vagens, pois estimula a planta a retirar mais nutrientes do solo. Para a garantia de sucesso da sequência da exploração da propriedade é importante se realizar a rotação de culturas, considerando sempre a alternância de famílias de plantas diferentes. Outro fator é a conservação de solo e o sistema de plantio, que deve ser dado preferência ao plantio direto na palha. 

- TABELA 2 - EXPECTATIVA DE RENDIMENTO E QUANTIDADE DE N	
kg/ha de feijão	kg de N/ha
3.000	40
4.000	60
5.000	80

Para uma análise perfeita de suas sementes, utilize equipamentos De Leo.



GERMINADOR DE SEMENTES HOMOGENEIZADOR DE SEMENTES CONTADOR SEMENTES SOPRADOR mod GENERAL SOPRADOR mod SOUTH DAKOTA



De Leo
www.deleo.com.br Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

Fitossanidade

em destaque



AS PRAGAS DO CULTIVO **ADENSADO**

Muitas lagartas da soja também atacam as lavouras algodoeiras. Como enfrentar as ameaças falsa-medideira, lagarta-mede-palmo, lagarta curuquerê, lagarta-das-maçãs, lagarta rosada e lagarta militar

Daniele Romano e Edson de Andrade Junior, pesquisadores do Instituto Mato-Grossense do Algodão (IMAmt), e Sandra Maria Morais Rodrigues, pesquisadora da Embrapa Algodão

Dentro do complexo de lagartas, uma das mais importantes é a falsa-medideira, também chamada de lagarta-mede-palmo



Assim como no cultivo em espaçamento convencional do algodoeiro, as plantas no sistema adensado são atacadas por um complexo de lagartas que se alimentam de plantas de soja. Isto porque praticamente 100% dos produtores de algodão são também produtores de soja. E como esta é a primeira cultura a ser plantada na área, o que acontece é que a cultura algodoeira é infestada por espécies de insetos desfolhadores que, também, causam injúrias ao algodoeiro. Tais lagartas são remanescentes das aplicações pelas seguintes razões: qualidade da aplicação que deixou a desejar; condições climáticas no momento da aplicação; posicionamento da praga na planta devido à sua biologia; uso generalizado de fungicidas para controlar a ferrugem asiática na soja ou da ramulária no algodoeiro, que ocasionam a morte de fungos benéficos que auxiliam no controle das lagartas; e outros fatores.

Dentro do complexo de lagartas,

encontram-se as desfolhadoras denominadas de falsa-medideira ou lagarta-medede-palmo, que podem ser de duas espécies, a *Pseudoplusia includens* (Walker, 1857) (Lepidoptera: Noctuidae) e a *Trichoplusia ni* (Hübner, 1802) (Lepidoptera: Noctuidae) e que é praga na cultura da soja e um pouco mais recente na cultura do algodão, principalmente no Cerrado; a lagarta curruquerê (*Alabama argillacea*) (Hübner, 1818) (Lepidoptera: Noctuidae); a *Spodoptera eridania* (Cramer, 1782) e a *Spodoptera cosmioides* (Walker, 1858) (Lepidoptera: Noctuidae). Já as lagartas que ocasionam danos nas estruturas de frutificação são a lagarta-das-maçãs (*Heliothis virescens*) (Fabrício, 1781) (Lepidoptera: Noctuidae); lagarta-rosada (*Pectinophora gossypiella*) (Saund.,



Escolha do Leitor

1844) (Lepidoptera: Gelechiidae) e a lagarta-militar (*Spodoptera frugiperda*) (J. E. Smith, 1797) (Lepidoptera: Noctuidae).

Danos ocasionais — As lagartas desfolhadoras causam injúrias pela sua alimentação, pois podem reduzir a capacidade fotossintética das plantas e, dependendo da intensidade e estágio da planta, ocasionar prejuízos à produção. Na safra 2008/09 foram desenvolvidos estudos com a cultivar CD408 para avaliar a dinâmica populacional dos artrópodes no sistema de



18ª FEIRA INTERNACIONAL
DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA EM AÇÃO

PARTICIPE CONOSCO!

de 2 a 6 de Maio de 2011 | Ribeirão Preto | SP



Tanker Fast
Maior velocidade na descarga de grãos

Implementos Agrícolas Jan S/A - Não-Me-Toque / RS / Brasil - Tel: 54 3332 6500



www.jan.com.br



Jan

Para o controle de lagartas como a desfolhadora curuqueré, é importante priorizar o uso de inseticidas seletivos aos inimigos naturais



Danièle Romano

plântio adensado (0,45 metro) e convencional (0,90 metro). Observou-se que as lagartas desfolhadoras mais frequentes foram *A. argillacea*, *S. eridania* e *P. includens*. A colonização iniciou-se com *A. argillacea*, no sistema adensado, aos 27 dias após o plântio (dap) e com 11% de plantas atacadas. Isto pode ter ocorrido devido à mariposa ao procurar plantas para ovipositar detectar a massa foliar do plântio adensado com mais facilidade. Neste estudo verificou-se que durante as 13 semanas avaliadas, o comportamento das mesmas foi semelhante. Portanto, não houve diferença na porcentagem de plantas atacadas nos dois sistemas de plântio.

Em relação às lagartas que causam danos nas estruturas reprodutivas, como botão floral, flor e maçã, o dano é quase que irreparável no algodão adensado, pois a modalidade de cultivo não admite erros no ciclo que possam ser compensados mais tardiamente. O algodão adensado sofre limitação de água dependendo da época de semeadura que é cultivado e o seu ciclo acaba sendo reduzido, ou seja, a planta de algodão não possui tempo e nem condições de se recuperar para

emitir novas estruturas. Basicamente, o que se busca no cultivo adensado são plantas mais baixas (cerca de 80 centímetros de altura) e em média seis maçãs viáveis por planta.

Como controlar — De maneira geral, dependendo da lagarta e a sua localização na planta pode desfavorecer em parte a ação dos agroquímicos recomendados ao controle. Algumas espécies inicialmente ficam no terço inferior das plantas e depois se deslocam em sentido ascendente à medida que vão desfolhando a planta, ao passo que outras se encontram mais no terço superior e se alimentam de folhas mais novas do ponteiro. No caso da falsa-medideira que inicialmente encontra-se no baixeiro da planta, existe uma dificuldade maior de atingir o alvo, o que exige ainda mais conhecimento da parte técnica para o controle da mesma.

No algodão adensado, imagina-se que devido ao espaçamento reduzido entre as linhas, este alvo seja mais difícil ainda de ser atingido, pois a população de plantas por hectare será praticamente o dobro em relação ao cultivo convencional. Na prática também se sabe das dificuldades enfren-

tadas em relação às pulverizações, pois o clima nem sempre é favorável às mesmas, principalmente no Cerrado brasileiro na época das águas, onde se formam nuvens de chuva constantemente, precipitação esta que reduz a eficiência do produto quando ocorre antes do tempo mínimo indicado. Muitas vezes necessita-se nova pulverização. Outra situação é que nem sempre se consegue uma boa cobertura da calda inseticida na planta. Por essas razões é importante salientar que não necessariamente a falta de eficiência de uma molécula inseticida no controle de um determinado inseto es-

teja sendo causada por resistência adquirida pela praga a um determinado produto.

O método químico de controle, fazendo uso de inseticidas, é ainda o mais utilizado para estas lagartas. Sendo assim, é importante sempre priorizar inseticidas mais seletivos aos inimigos naturais, como *Bacillus thuringiensis* e os inseticidas reguladores de crescimento como teflubenzuron, diflubenzuron; clorfluazuron, lufenuron, nuvaluron. Algumas moléculas recentes no mercado têm contribuído para o bom controle como a flubendiamida e clorantraniliprole. Outros inseticidas também em uso há mais tempo apresentam controle eficiente como o indoxacarb; bifenthrin; zeta-cipermetrina; cloridrato de cartape; tiodicarb; metomil; spinosad; entre outros (Santos, 2007). Atualmente o Instituto Mato-Grossense do Algodão (IMAmT) conduz experimentos para verificar a eficiência desses inseticidas em condições de campo no estado do Mato Grosso.

O uso de cultivares geneticamente modificadas é mais uma ferramenta para auxiliar os produtores no controle destas lagartas. E para evitar o



Pesquisadores Sandra, Andrade Júnior e Romano: as lagartas desfolhadoras reduzem a capacidade fotossintética das plantas

desenvolvimento de resistência destes insetos, a tecnologia exige a manutenção de refúgios para populações suscetíveis. As cultivares disponíveis no mercado como Nuopal, DP 604BG e DP90B que expressam a toxina Cry 1 Ac - Bollgard® (Monsanto), derivada do *Bacillus thuringiensis* subes. *Kurstaki* (Btk) controlam o curuquerê, lagarta-das-maçãs e lagarta rosada, mas não controlam as plusias, nem as *Spodoptera spp.*, apesar de haver relatos de que no monitoramento a campo elas acabam sendo menos vorazes.

Recentemente no Brasil outro novo evento transgênico resistente a lepidópteros foi liberado, o Bollgard II com as proteínas tóxicas Cry1Ac + Cry2Ab, que conferem boa eficiência e proporcionam maior espec-

tro de controle para os lepidópteros que ocasionam desfolha e danos às estruturas de frutificação do algodoeiro. Porém, apesar da tecnologia estar liberada para comercialização, as empresas detentoras ainda não possuem cultivares comerciais com a tecnologia disponível para o produtor cultivar/experimentar a campo.

Medidas complementares — É importante sempre observar a migração de mariposas de talhões vizinhos com a cultura da soja ou algodões plantados em safra normal, a fim de se

detectar as primeiras oviposições e evitar surpresas. É imprescindível a destruição de soqueira e plantas tigueras que devem ser realizadas de forma eficiente, ou seja, de acordo com o que rege a lei, e obedecendo aos prazos. Também atentar para o uso correto dos inseticidas, fazendo a rotação quanto ao modo de ação, evitando-se assim o surgimento de resistência, e preferir os inseticidas seletivos nos 80 dias iniciais da cultura. Estas ações dentre outras contribuem para um sistema de produção mais eficiente e sustentável da cotonicultura nas regiões produtoras. ☒

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



**É TEMPO DE
PRODUZIR.
Use ProSolo.
O primeiro insumo
da sua lavoura.**

PROSOLO
O calcário da Mônica.

A DANOSA BROCA-D

Principal praga dos canaviais, esta broca causa prejuízos diretos, ao alimentar-se e causar a abertura de galerias no entrenó, morte da gema apical da planta, e indiretos, ao abrir caminho para a entrada de fungos nos orifícios abertos

José Eduardo Marcondes de Almeida e Valmir Antonio Costa, pesquisadores científicos do Instituto Biológico, Laboratório Controle Biológico, Campinas/SP

A broca-da-cana é considerada a principal praga desta cultura. Duas espécies de *Diatraea* atacam a cana-de-açúcar no Brasil: *D. saccharalis* e *D. flavipennis*. Antes

do uso do controle biológico, na década de 1970, tais pragas causavam prejuízos anuais de cerca de US\$ 100 milhões. Os prejuízos que a broca-da-cana causa podem ser diretos ou

indiretos. Os diretos são resultados da alimentação das lagartas e se caracterizam pela perda de peso devido à abertura de galerias no entrenó, morte da gema apical da planta (“co-



Fotos: Heraldo Negri

DA-CANA-DE-AÇÚCAR

ração morto”), encurtamento de entrenó, quebra da cana, enraizamento aéreo e brotação das gemas laterais. Esses danos podem ocorrer de forma isolada ou associada, o que aumenta os prejuízos.

Os danos indiretos são causados por fungos que penetram no entrenó através dos orifícios e galerias abertos pela lagarta. As espécies de fungos mais comuns são *Fusarium moniliforme* e *Colletotrichum falcatum*, os quais causam a chamada podridão vermelha e podem atingir toda a região com galerias. Estes fungos provocam perdas na produção de açúcar e de álcool. O controle biológico com parasitoides é o mais eficiente método de controle da broca-da-cana. Pode ser feito por *Cotesia flavipes* (Hymenoptera: Braconidae), que parasita as lagartas, ou *Trichogramma galloi* (Hymenoptera: Trichogrammatidae), que parasita os ovos, sendo a primeira espécie a mais empregada no Brasil.

As pesquisas para o controle biológico de *Diatraea* spp. com o parasitoide *Cotesia flavipes* tiveram início no Brasil em 1971, e foram desenvolvidas no Departamento de Entomologia da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz/Universidade de São Paulo (Esalq/USP) e na Cooperativa Central dos Produtores de Açúcar e Álcool do Estado de São Paulo (Copersucar). À época, os resultados obtidos não foram satisfatórios por causa das dificuldades existentes para a criação da vespinha em laboratório.

Em 1974, com as limitações técnicas vencidas, o Instituto do Açúcar e do Alcool (IAA/Planalsucar) introduziu *C. flavipes* em Alagoas e deu início ao Programa Nacional de Controle Biológico de *Diatraea* spp.. A se-

As lagartas da broca abrem galerias no entrenó da planta e causam a morte da sua gema apical, o chamado “Coração morto”



guir, a vespinha foi liberada nos demais estados onde a cana-de-açúcar era cultivada. *C. flavipes* é originária da Ásia e as linhagens provenientes da Índia e do Paquistão são as que melhor se adaptaram ao Brasil.

Quando da implantação do programa de controle biológico com *C. flavipes* tentou-se também a liberação das moscas parasitoides *Lydella minense* (anteriormente conhecida por *Metagonistylum minense*) e *Parathe-*



Produção de roscas transportadoras helicoidais de alta qualidade, helicóides especiais para diversos segmentos de mercado.



SCREW INDÚSTRIA METALMECÂNICA LTDA.
Av. Brasil, 2360 - CEP 96505-000 Cachoeira do Sul - RS
(51) 3723 3000 - www.screw.ind.br



Tecnologia em Transporte Helicoidal

resia claripalpis (Diptera: Tachinidae), originárias da América do Sul e especializadas em parasitar as lagartas de *D. saccharalis*. No entanto, o uso das moscas parasitoides foi abandonado devido aos bons resultados alcançados com as liberações de *C. flavipes* no campo.

Para a multiplicação de *C. flavipes* é necessário criar o seu hospedeiro em laboratório, o que é feito em dieta artificial. De cada lagarta da broca podem ser criadas cerca de 50 vespinhas. Na atualidade, a vespinha *C. flavipes* é produzida tanto em laboratórios de usinas e cooperativas quanto por empresas privadas.

Monitoramento e amostragem

— O momento certo de adotar uma medida de controle da broca é definido pelo monitoramento da sua população. Este procedimento é feito por meio de amostragens do número de lagartas desde quando as plantas apresentarem os primeiros entrenós visíveis, geralmente com três meses de idade, até quando não for mais possível entrar no canavial, o que ocorre quando têm cerca de 12 meses. A frequência da amostragem de lagartas deve ser quinzenal, podendo ser mensal em áreas muito extensas.

Por meio da amostragem, é possível determinar o Índice de Intensidade de Infestação, pela seguinte relação: $II (\%) = \frac{\text{número de internódios brocados}}{\text{número total de internódios}} \times 100$. O nível de dano econômico pode variar em função da variedade, mas é expresso pelo Índice de Infestação. Quando esse atinge de 2% a 4% de infestação, já está ocorrendo dano na lavoura, portanto, o nível de controle é de 1%. Existem dois métodos de levantamento: hora/homem de coleta e plantas amostradas. No primeiro método, de hora/homem de coleta, o amostrador ou “pragueiro” caminha pelo talhão e coleta, ao acaso, lagartas e pupas da broca e massas de casulos da vespinha ou pupas de moscas parasitoides, anotando o tempo gasto com a caminhada.



A *Cotesia flavipes* parasita as lagartas onde põe os seus ovos, o que se constitui em um eficiente controle biológico

No outro método, o de plantas amostradas, são analisados quatro pontos por hectare. Em cada ponto, avaliam-se os colmos de todas as plantas de cinco metros lineares, abrindo-se os colmos com orifícios de entrada da broca. Anota-se então em fichas o número encontrado de lagartas menores e maiores do que 1,5 centímetro, de pupas e de massas de casulos da vespinha. Os valores observados devem ser extrapolados para um hectare, para a tomada de decisão.

O momento adequado de liberar *C. flavipes* é quando forem encontradas dez lagartas/hora/homem ou quando a população estimada for igual ou superior a 2.500 lagartas/hectare. Pode-se, porém, adotar uma postura mais cuidadosa e liberar o parasitoide quando a população de lagartas estiver entre 800 a 1.000 por hectare, o que corresponde a uma média de 1 a 1,5 lagartas para dez metros lineares amostrados ou então quando forem coletadas dez lagartas/hora/homem. Para esta quantidade de lagartas, são utilizadas 6 mil vespinhas por hectare. Normalmente o produtor adquire as vespinhas na sua fase de pupa, em massas de casulos, acondicionados em copos plásticos.

O parasitismo deve ser monitorado através de uma amostragem entre

dez e 15 dias depois da liberação, para verificar se o controle foi eficiente ou se nova liberação precisa ser feita. Considera-se necessário realizar uma nova liberação se

a porcentagem de parasitismo for inferior a 20% ou se a população da praga atingir o nível de controle novamente. No caso do controle biológico com a vespinha *T. galloi*, as liberações devem ser feitas quando são formadas as primeiras folhas no canavial ou quando os primeiros machos são capturados na armadilha de feromônio, substância que é produzida por fêmeas virgens colocadas na armadilha para atrair os machos. Dependendo do método empregado, utilizam-se de 50 mil a 200 mil vespinhas/hectare/semana durante quatro a seis semanas consecutivas.

A associação do parasitoide de ovos *T. galloi* com o parasitoide larval *C. flavipes* garante excelente controle da broca-da-cana, pois atuam de forma complementar em diferentes fases do desenvolvimento da praga.

Pesquisas indicam que três liberações consecutivas de *T. galloi* e uma de *C. flavipes* levam a uma diminuição de mais de 60% no índice de intensidade de infestação de *D. saccharalis* e é 3,7 vezes mais eficiente do que o tratamento com apenas *C. flavipes*.



Certero é parceiro.
Da Cotesia e do usineiro.



ENERGIA
Movida à inovação

A Bayer CropScience inova mais uma vez na cultura da cana, trazendo a melhor solução para o controle da broca-da-cana. **Certero** + controle biológico com a **Cotesia**.

- **Certero** é parceiro da cotesia: totalmente seletivo, mata a lagarta, sem afetar a cotesia.
- **Certero** é parceiro do produtor: o efetivo residual protege a lavoura por mais tempo.

O controle da broca-da-cana conta agora com uma grande parceria. **Certero** e **Cotesia**, a dupla de maior sucesso na lavoura da cana-de-açúcar.



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.
Uso exclusivamente agrícola.



Fotos: Leandro M. Mitmann

Celso Menna Barreto

MILENIA APRESENTA O MANEJO TOTAL

A Milenia Agrociências participou da Expodireto Cotrijal apresentando seu programa de Manejo Total de fungicidas para a cultura da soja e do trigo, além do programa Turbomat, destinado ao controle da lagarta falsa-medideira em soja. Também mostrou aos produtores alternativas para o controle de ervas daninhas resistentes a tecnologia RR, como a buva, com a utilização de herbicida Vezir. Ainda aproveitou o evento para o lançamento do graminicida Poquer para a soja, conforme informou o RTV Celso Menna Barreto.



Rodrigo Lima, Fernando Pereira e Danilo Tubaldini

HERBICIDAS DA IHARA PARA O ARROZ

A Ihera expôs na Abertura Oficial da Colheita do Arroz os herbicidas Sonora, Sirius e Grassmax, explicou Rodrigo Lima, gerente comercial Região Sul, na foto ao lado dos colegas de Fernando Pereira e Danilo Tubaldini. “Com estes produtos o produtor consegue tirar o arroz no limpo”, afirmou Lima. Segundo ele, no estante os agricultores foram orientados sobre o manejo correto dos herbicidas. A empresa participa deste importante evento desde a sua primeira edição.

DOW E O COMPLEXO DUO DINÂMICO ARROZ

A Dow AgroSciences mostrou aos que visitaram seu estande na Abertura da Colheita do Arroz os seus principais produtos para o cereal, conforme Octavio Torres, representante técnico de vendas. Ressalta-se o gramicida Clincher, o herbicida de amplo espectro Ricer, além do Bim 750 BR, fungicida sistêmico de aplicação foliar para o controle da brusone. O Bim mais o Alterne (Tebuconazole), este para diversas doenças e manchas, forma o complexo Duo Dinâmico Arroz.



Eduardo Osório e Octavio Torres



Hugo Alovise



Syngenta na Abertura do Arroz

SYNGENTA EXPÕE SEU PORTFÓLIO

A Syngenta esteve presente na Abertura Oficial da Colheita do Arroz e na Expodireto Cotrijal com toda sua linha de produtos para grãos. Em Não-Me-Toque, explicou Hugo Alovise, gerente regional de vendas, um dos muitos destaques foi o Avicta Completo, para o controle dos nematóides, além do fungicida Maxim SL, o inseticida Cruiser e o nematicida Abamectina. Em Camaquã/RS, na foto da equipe Syngenta, da esquerda para a direita, Felipe Mallmann, Adilson Jauer, Felipe Fett, Paulo Vitor Campos, Tiago Santos e Einar Nunes.

Divulgação

FMC E A TECNOLOGIA GP

A FMC participou da 21ª Abertura Oficial da Colheita do Arroz, no final de fevereiro, em Camaquã/RS, e da Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque, em março, apresentando aos visitantes o herbicida Gamit 360-CS, com sua formulação microcapsulada. “Reduz em 80% a volatilização”, definiu Eduardo Menezes, coordenador de Marketing Sul da FMC, na foto ao lado de Dirceu Menezes, representante da empresa. A FMC expôs ainda a tecnologia GP (Gamit + Permit Star) para o arroz irrigado, e os inseticidas Talstar e Dipel para as pragas da soja, e o inseticida Mustang para a lagarta do cartucho do milho.



Eduardo Menezes e Dirceu Menezes

PORTFÓLIO TRADICIONAL DA CHEMINOVA

A Cheminova mostrou aos visitantes na Expodireto o seu portfólio tradicional, revelou Urias Costa, diretor comercial Sul. Como o Battle AZ, que possui três ingredientes para as doenças da soja de final de ciclo (oídio e ferrugem). “Talvez seja o único do mercado que tenha três ingredientes ativos”, ressaltou Costa. A empresa também enfocou o Vincit, para as doenças do trigo, e o Picus, para as pragas de solo do trigo, e ainda lançou na feira o Loop, herbicida para o milho que chega ao mercado para a próxima safreinha.



Urias Costa

NOVA GERENTE DE REGISTRO DA ARYSTA

Após estar à frente da área de Stewardship da Arysta LifeScience, Liria Hosoe foi promovida a gerente de Registro da empresa. “Além da missão de manter a eficácia da área de registro, também trabalharemos para ser extremamente ágeis e eficientes e entregar os resultados esperados pela Arysta em um setor altamente regulado, e assim driblar as dificuldades burocráticas e de *timing* que são inerentes a esse setor”, afirma Liria.



Liria Hosoe

POLÍTICA DE EDUCAÇÃO E PROMOÇÃO DA BEQUISA

Interessada no desenvolvimento profissional de seus colaboradores, a Bequisa adotou em 2009 uma política de auxílio-educação e promoção. Ao longo dos estudos, os beneficiários passam por avaliações e precisam comprovar boas notas e frequência. O incremento no currículo pode render até promoção. Foi o que ocorreu com Aleksandro Lima, há cinco anos na área de produção. Após dois anos no curso de administração de empresas, ele foi direcionado para área de vendas. “O dinamismo e os desafios da nova função são motivos de mais responsabilidade para minha nova carreira que está só começando”, comenta Lima.



Aleksandro Lima

Sistematização e Terraplenagem

A Allcomp acaba de trazer para o Brasil a mais nova linha de Scrapers Ejetoras para deslocamento e nivelamento de solo.

Maior rendimento em corte, transporte e distribuição de terra.
Menor custo em movimentação de terra.
Sistema em Tandem e vários tamanhos.

Consulte também
nossa plaina PNA
c/ sistema Laser



All COMP
Equipamentos de Precisão

Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre/RS
Tel.: (51) 2102.7100 - Fax.: (51) 3019.9449
www.allcompgps.com.br - comercial@allcompgps.com.br



Marcelo Gatti

MONSANTO REFORÇA A TECNOLOGIA INTACTA RR2

A tecnologia Intacta RR2 foi apresentada em Não-Me-Toque pela Monsanto. A Intacta RR2 é a segunda geração da biotecnologia da soja, explicou Marcelo Gatti, gerente de Negócios Sul. E oferece três benefícios: 1º - tolerância às principais lagartas desfolhadoras da soja; 2º - tolerância ao glifosato; 3º - incremento na produtividade em relação às culturas sem essa tecnologia. “É a primeira tecnologia da Monsanto desenvolvida fora dos Estados Unidos”, destacou Gatti.

NOVOS REGISTROS DO APPROACH PRIMA DA DUPONT

A DuPont deu destaque na Expodireto ao fungicida Approach Prima, que acaba de obter registro oficial para uso também nas culturas de milho, trigo, arroz, algodão, café e cana-de-açúcar. “É para todo o complexo de doenças”, explicou Adriana Arns, analista de comunicação e marketing Rio Grande do Sul e Oeste de Santa Catarina da empresa. Mas a DuPont também mostrou aos visitantes do estande o inseticida Premio, para as lagartas da soja, entre outros defensivos.



Adriana Arns



Dante Damiani

PROGRAMA AGRICULTURA INTELIGENTE DA NORTOX

A Nortox apresentou na Expodireto Co-trijal, em Não-Me-Toque, os produtos do programa Agricultura Inteligente. Conforme Dante Damiani, gerente comercial para a Região Sul, o programa Agricultura Inteligente é a junção do uso de um complexo de aminoácidos mais o tratamento com fungicidas. “Nosso foco aqui na feira é o programa Agricultura Inteligente. É uma linha nova para este ano”, esclareceu Damiani.

BAYER TEM DEZ REGISTROS PARA O CROPSTAR

A Bayer CropScience comemorou na Expodireto os dez novos registros do CropStar, inseticida para o tratamento de sementes. “É o mais completo para o controle de pragas”, destacou Bruno Welter, agrônomo de desenvolvimento de mercado. No caso de nematóides, o produto evita que eles agridam a soja. Também foram abordados o fungicida Sphere Max para a soja que, segundo Welter, passou a ter uma formulação mais eficiente, e o herbicida Soberan para o milho. A Bayer também esteve na Abertura da Colheita do Arroz, onde mostrou ao orizicultor todo o seu portfólio inovador para a cultura.



Bruno Welter



Airton Leites

BASF APRESENTA SISTEMA CLEARFIELD

A Basf apresentou o seu portfólio nos tradicionais eventos de Camaquã/RS e de Não-Me-Toque/RS. Airton Leites, gerente de projetos Clearfield, ressaltou o sistema Clearfield, segundo ele, “a melhor ferramenta de manejo do arroz vermelho”, uma importante invasora. E foi dado destaque para os herbicidas Only e Kifix. Já conforme Andreas Schultz, gerente de Marketing de Cereais, na Expodireto foram enfocados o fungicida Opera Ultra “para proteger a espiga do trigo”, e o sistema AgCelence, integrado pelo fungicida Abacus (trigo e milho), “para todo o complexo de doenças do milho”.



Andreas Schultz



Saiba tudo o que acontece antes, durante e depois dos leilões.



Agro leilões

Comentários, agendas de leilões, análises dos principais leilões do dia, divulgação dos resultados de anteriores e tendências para os próximos leilões.

Das 19h00 às 20h30
(horário de Brasília).

OS PEQUENOS MOS NA EXP

A feira símbolo da agricultura familiar atraiu 56 mil visitantes, 300 expositores e 90 indústrias durante três dias, no distrito de Rincão del Rey, município gaúcho de Rio Pardo, no coração da produção gaúcha de tabaco. A Expoagro Afubra, promovida pela Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra), é considerada a maior feira de agricultura familiar do país. E, como sempre, mostrou as inovações em serviços e produtos, técnicas e tecnologias, além de alternativas para que o pequeno produtor aumente ou diversifique a renda da sua propriedade e assim mantenha-se, ele e seus filhos, no campo. Entre as novidades dessa edição, o incremento na exposição de gado leiteiro, e, pela primeira vez, foi realizado leilão e julgamento da raça holandesa.

Também ocorreu a inauguração do Espaço Cultural, com destaque para o Museu da Agricultura Familiar. O local possui cerca de 70 peças entre equipamentos, ferramentas e utensílios domésticos usados há décadas pelos agricultores e que mostram a evolução dos trabalhos da família rural. As peças pertencem, em parte, à Pousada Engelmann, e algumas ao acervo pessoal da agricultora Doralice Radtke, de Rio Pardo/RS. Ela conta que já teve um pequeno museu na época em que foi dona de uma pousada. “Depois, como tínhamos galpões grandes, acabamos guardando tudo. Não tão bem organizado como está aqui, mas sempre com o maior cuidado”, descreve.

Segundo o presidente da Afubra, Benício Albano Werner, o objetivo do even-

to que é oferecer novas alternativas e tecnologias para os agricultores foi atendido. “Temos também o exemplo da parceria que fizemos com a Gadolando para a comercialização de gado leiteiro e eles se mostraram muito satisfeitos com o retorno que tiveram”, destacou. Werner ressaltou ainda a relevância da feira pelo crescente número de autoridades que a prestigiam. “Foram sete deputados, o governador (*Tarso Genro*), uma senadora (*Ana Amélia Lemos, PP/RS*), prefeitos e secretários de Governo, e isso mostra a importância do evento”, comemorou. A seguir, alguns dos muitos destaques da 11ª edição da Expoagro Afubra:

Agricultora Doralice Radke (com a neta Pietra) e o coordenador do Espaço Cultural, José Leon Macedo Fernandes: Expoagro Afubra inaugurou o Museu da Agricultura Familiar



EXPOAGRO MOSTRAM SUA FORÇA

HORTA ORGÂNICA COMO PROPOSTA DE ALIMENTAÇÃO



Uma das atividades destaque do espaço da Emater/RS-Ascar foi a horta ecológica. No local, os visitantes conferiram o cultivo de diversas olerícolas consorciadas no mesmo canteiro, sem a utilização de agroquímicos e transgênicos. Os agricultores puderam ainda perceber os benefícios das plantas companheiras, usadas para o sombreamento, cobertura morta e como atrativas de inimigos naturais de pragas, servindo para a produção de alimentos de qualidade biológica superior. Segundo o extensionista da Emater/RS-Ascar de Arroio do Meio/RS, André Muller (foto), o espaço teve por objetivo demonstrar aos agricultores a possibilidade do cultivo orgânico de hortaliças como uma proposta alternativa de alimentação, qualidade de vida, diversificação e agregação de renda.

DEBATES SOBRE AMEAÇAS AOS FUMICULTORES

As duas grandes ameaças à continuidade da atividade rural no Sul foram tema de debates. São as consultas públicas números 112 e 117 relacionadas à produção e venda de cigarros, da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). A consulta 112 prevê o fim do uso de açúcares e aromatizantes na composição do cigarro. Se implantada, a medida inviabilizará a produção do tabaco tipo Burley, que garante a renda de 50 mil famílias na Região Sul. E a consulta 117 prevê restrições ainda maiores na hora da venda e estabelece mudanças nas embalagens e proibição da colocação da marca nos cigarros. O outro problema discutido foi o Código Florestal Brasileiro, que preocupa o setor primário.

DIA DO ARROZ JÁ É EVENTO TRADICIONAL

Organizado pelo Instituto Riograndense do Arroz (Irga), Cooperativa Agroindustrial Rio Pardo (Coparroz) e pela Embrapa, o Dia do Arroz apresentou as novas variedades e as tecnologias de produção. Os técnicos do Irga falaram sobre as cultivares, o controle de pragas e doenças e o manejo, a gestão e a adequação ambiental. Os técnicos da Coparroz explicaram o controle de pragas de grãos armazenados, limpeza de silos e armazéns, enquanto a Embrapa mostrou o Sistema Intensivo de Cultivo do Arroz (Sica) e apresentou as cultivares BRS Sinuelo CL e BRS Pampa. Segundo os técnicos do Irga, os danos provocados pelas doenças no arroz são maiores nos períodos de florescimento e enchimento de grãos, porque nesses se define o número de espiguetas férteis por panículas e o peso de grãos.

PAVILHÃO DAS AGROINDÚSTRIAS COM MAIS ESPAÇO

A produção das pequenas agroindústrias já é uma tradição na Expoagro Afubra, e neste ano o espaço destas atividades foi aumentado. Os expositores disponibilizaram pães, sucos, alevinos, artesanatos, biscoitos, conservas, embutidos, flores e muito mais. Como Miguel Bonifácio Sobucki, de Guarani das Missões/RS, que expôs conservas e compotas. Foi a segunda vez que Sobucki participou da Expoagro Afubra, e ele já prepara a volta para a próxima edição com uma novidade: a legalização sua produção de sucos de butiá, jabuticaba, pêssego e morango. “É um processo longo e com muitas exigências, mas creio que até o fim do ano deve estar tudo legalizado e no ano que vem vou poder trazer todos os produtos.”

SOJA: EXPECTATIVAS PARA A PRÓXIMA SAFRA

Aqueles que antecipam suas decisões já começaram a avaliar os primeiros sinais da próxima temporada. “Para a safra 2011/2012, muito possivelmente o preço da soja entre em um ciclo de retrocesso para voltar a subir, mas cerca de 50% da alta do valor das commodities obedece à fraqueza do dólar, e isso não mudou”, assegura Julio Lieutier, assessor do CREA (Consórcios Regionais de Experimentação Agrícola) Sequí-La Oriental, um grupo de produto-

res de elite de uma das melhores zonas produtivas do país. Além disso, a batallha que se espera nos Estados Unidos pela superfície plantada entre soja e milho seguramente gerará um novo impulso nos preços. Em situação oposta, estão as medidas que poderão ser tomadas para esfriar a economia chinesa e o valor alarmante que vêm alcançando certos alimentos. A dúvida é saber em que ponto serão equilibradas todas essas forças.



Denise Sauterssig

BOA NOVA

A Argentina recuperou no início de fevereiro o status de livre de febre aftosa com vacinação na zona de alta vigilância da fronteira norte, compreendida pelo território denominado Cordão Fronteiriço, no limite com Bolívia, Brasil e Paraguai. Desta forma, essa área passa a ter o mesmo status sanitário que o resto do país, com exceção de uma importante porção da Patagônia (ao sul do rio Colorado), declarada zona livre de aftosa sem vacinação.

ETERNA DISPUTA

Os produtores de leite começam a ver, preocupados, como os números voltam a patamares bastante apertados depois de um período em que a relação com a indústria teve um certo fôlego. A muito boa situação do segundo semestre de 2010 tem dado lugar a um primeiro semestre de 2011 ajustado. O preço do leite, que no ano passado havia crescido cerca de 40% sobre os valores de 2009, se aquietou, sendo quase alcançado no primeiro trimestre de 2011 pelo incremento dos custos. As razões são compreensíveis. Os últimos meses estiveram marcados por uma seca persistente que apenas foi interrompida no final de janeiro e que afetou as pastagens e obrigou os produtores a utilizar grãos e subprodutos cada vez mais caros para alimentar os animais.



Divulgação

TRIGO

Segundo os técnicos do CREA, o saldo exportável de trigo em 2010/2011 supera os embarques autorizados pelo governo. O referido saldo seria de 9,8 milhões de toneladas, mas o volume autorizado para exportação é de apenas 7 milhões de toneladas.

SOJA

A produção final de soja é estimada em 47 milhões de toneladas. Os lotes mais tardios mostram uma recuperação significativa depois das últimas chuvas que chegaram até as lavouras.

LEITE

A proposta da indústria para manter em torno de US\$ 0,35 o litro do leite foi considerada insuficiente por boa parte do setor produtivo. Agora, novas rodadas de negociações devem ocorrer para a discussão sobre o valor a ser pago pelo produto.

CARNE

Distintas circunstâncias detiveram momentaneamente a tendência altista dos preços do gado em pé. O valor do novilho está em torno de US\$ 2 por quilo vivo, enquanto o preço do terneiro é calculado em cerca de US\$ 2,5 por quilo vivo.

POUCA CARNE

A situação da pecuária argentina diante da crise gerada pelo intervencionismo oficial é conhecida por todo mercado: notável queda nos estoques, liquidação de ventres e abate de animais jovens. Todos esses fatores comprometem estruturalmente a oferta para os próximos três ou quatro anos. Por certo, a disponibilidade de terneiros, que já foi reduzida em 2010, será ainda menor neste ano, igualmente escassa em 2012 e apenas começará a se recuperar entre 2013 e 2014, sempre abaixo da média disponível entre 2004 e 2008. O mesmo deverá ocorrer com a oferta de carne. Para 2011, a estimativa é de que o consumo interno estará em torno dos 54 quilos por habitante ao ano, enquanto as exportações não devem superar as 300 mil toneladas. Cabe destacar que há pouco tempo o país tinha um consumo interno de mais de 70 quilos por habitante ao ano, enquanto as exportações de carne chegaram a 1 milhão de toneladas.

A FERTILIDADE DOS SOLOS CULTIVADOS COM MILHO E SOJA

Ondino Bataglia, pesquisador da consultoria Conplant, www.conplant.com.br, e secretário executivo da Fundação Agrisus

O Brasil fez uma revolução na agricultura nos últimos 40 anos. Transformou milhões de hectares de solo ácido e pobre em terras férteis. Essa é a principal conclusão de projetos desenvolvidos pela Conplant, com financiamento da Fundação Agrisus, entidade sem fins lucrativos que trabalha exclusivamente com recursos próprios no apoio a projetos voltados à melhoria e conservação do solo. Em 2010, a Agrisus divulgou relatório sobre a situação do fósforo (P) e em 2011 sobre as bases trocáveis, acidez e alumínio caso presente. O relatório é complementado pela Capacidade de Troca de Cátions (CTC) e Índice de Saturação por Bases (V%). As duas pesquisas podem ser consultadas na íntegra no site www.agrisus.org.br.

As 2.342 amostras do estudo foram colhidas em 1.171 sítios nas regiões produtoras durante o Rally da Safra 2009, realizado pela consultoria Agroconsult, tam-

bém financiado pela Agrisus. Para a coleta da amostra de solo foi utilizada sonda, sendo feitas seis perfurações para cada amos-

Os nutrientes P e K são os mais caros nas adubações de soja em função da demanda quantitativa e da tradição de uso de fórmulas compostas de adubos



Fotos: Divulgação



AGRIMEC: inovação e tecnologia a serviço do campo.

Recolhedor de Fardos Cilíndricos de Feno

Recolhe e carrega fardos cilíndricos de feno de até 1,5m de diâmetro, apenas com a ação do tratorista. Possibilita o carregamento imediato dos fardos, logo após a ação da enfardadeira; agiliza o transporte devido à sua grande capacidade de carga e facilita o armazenamento.



Distribuidor Centrífugo em Aço Inoxidável

Versatilidade e alta durabilidade na aplicação de sementes e nutrientes, como aveia, calcário e uréia. Projeto desenvolvido a partir do aço inoxidável. É anticorrosivo. Não resseca e nem quebra.

tra composta, separando as amostras das camadas de 0-5 e de 5-10 centímetros de profundidade.

Em cada local, foi avaliada a textura, classificando-se o solo em textura arenosa, média ou argilosa. Para a determinação do percentual de cobertura morta, aplicouse método sugerido pelo Instituto Agrônomico (IAC), de Campinas/SP, e adaptado pelo Rally da Safra. Nas amostras foram analisados os teores de P, K, Ca, Mg, H+Al, pH e V% e os dados processados a partir de banco de mais de 60 mil itens. Para superar as grandes diferenças regionais da agricultura brasileira, o país foi dividido em quatro regiões em função da temperatura predominante e de características de produção das culturas:

■ Região 1: inverno frio e úmido, trigo e aveia no inverno (RS, SC e PR);

■ Região 2: inverno ameno e úmido, com variação de temperatura e umidade, trigo, aveia, milho safrinha e sorgo (MS, PR e SP);

■ Região 3: inverno quente e semi-úmido, milho e sorgo na safrinha (MT, RO, SP, MG e GO);

■ Região 4: inverno quente e seco, escassez de chuvas no inverno (TO, BA, MA, PI, GO).

As regiões de agricultura mais antiga, R1 e R2 mostraram ocorrência de plantio direto mais consolidado com melhor cobertura de resíduos e predominância de solos argilosos quando comparadas com as regiões de agricultura mais recente no país, como as R3 e R4.

É comum dizer que os solos brasileiros são pobres e ácidos. Nesse estudo, verificou-se que a calagem superficial foi adotada pela maioria dos produtores de milho e soja considerando as medidas de pH e V%. Em pelo menos 85% dos pontos, os solos apresentavam V% de 50% ou mais, nas duas profundidades. O pH mostrou valores acima de 5 na maioria dos pontos em todas as regiões, evidenciando que a técnica da calagem vem sendo

Há uma evidente opção pela tecnologia do plantio direto com a deposição superficial de calcário



aplicada de forma consciente pelos agricultores.

Deposição superficial de calcário —

Esses dados evidenciam a opção dos agricultores pela tecnologia do plantio direto com a deposição superficial de calcário. Não descarta, entretanto a necessidade de correção de solos em camadas mais profundas com calagem e gessagem visando o desenvolvimento radicular para superar períodos de estresse hídrico.

Sob o aspecto nutricional, tanto Ca como Mg não se mostraram limitantes. Praticamente todas as amostras se enquadram como altos teores de Ca. Não houve correlação entre o percentual de cobertura do solo com resíduos e a ocorrência de Ca e Mg nos solos. A textura influencia o acúmulo de Ca de forma semelhante ao K, isto é, solos argilosos acumulam mais do que os arenosos. Os nutrientes P e K são os mais caros nas adubações de soja e milho no Brasil, em função da demanda quantitativa das culturas e da tradição de uso de fórmulas compostas de adubos. No caso do milho, o N tem também peso elevado no custo das adubações, porém, ainda há forma adequada de previsão de disponibi-

dade pela análise de solo.

Para P, os agricultores brasileiros dispõem de método de laboratório da resina de troca iônica desenvolvido no IAC e usado neste estudo, que possibilita avaliar a disponibilidade para as plantas por meio da análise de solo. O P é um nutriente muito móvel na planta. Desde que exista uma camada de alto teor, certamente a planta será nutrida. Com a aplicação por anos seguidos de fórmulas de adubação contendo P, seria de se esperar que em amostragens superficiais esse nutriente estivesse sendo acumulado, de forma mais pronunciada nas regiões onde o plantio direto ocorre há mais tempo, razão das amostragens superficiais (0-5 e 5-10 cm) por se tratar do local onde as adubadoras aplicam os fertilizantes.

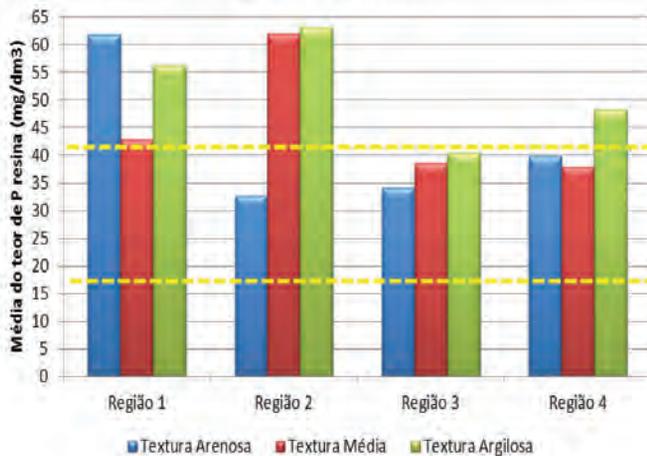
Os resultados da Figura 1 mostram nas duas profundidades boa disponibilidade de P. Nas regiões 1 e 2, com plantio direto ocorrendo há mais tempo, os teores são mais elevados. Nas regiões 3 e 4, apesar de mais baixos os teores ainda ocorrem dentro de faixa de teores considerada adequada. Os dados mostram aumento de P nos solos argilosos dentro de cada região, quando comparado aos arenosos. Os teores de P indicaram a presença de horizonte de alto P em 41% das amostras na camada 0-5 cm e 36% na camada 5-10 cm. Para as duas camadas consideradas em conjunto, confirmam a existência de horizontes de alto P em 51% dos pontos amostrados.

Os resultados apresentados na Figura 2 mostram a ocorrência de K nas amostras analisadas. Ao contrário do P para as regiões 3 e 4, o K evidencia que ainda nes-

Tabela 1 – Valores médios de observações da reação de solos

Camada de Solo	Região 1	Região 2	Região 3	Região 4
% de amostras com pH em CaCl2 > 5				
0-5 cm	78	84	82	74
5-10 cm	71	74	71	60
% de amostras com pelo menos um teor de V > 50%				
0-5 e 5-10 cm	89	93	83	82

Média do teor de P resina em função das regiões climáticas - Profundidade de 0-5 cm



Média do teor de P resina em função das regiões climáticas - Profundidade de 5-10 cm

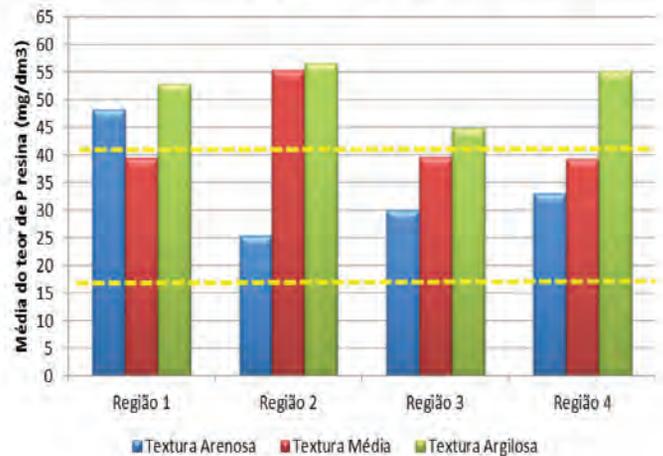


Figura 1: Médias de P no solo em função da região e da textura

nas regiões há espaço para melhoria da fertilidade do solo. Apesar de não se dispor de informações precisas neste estudo, é possível especular que o acúmulo de K nessa camada mais superficial tenha ocorrido nas regiões 1 e 2 em função da aplicação no sulco de plantio direto por maior número de anos e da reciclagem de camadas mais profundas do solo pelas culturas e plantas de cobertura. Esse sistema sendo mais recente nas regiões 3 e 4 ainda não se consolidou. Considerando as ocorrências médias nas camadas 0-5 e 5-10 cm, na região 1 altos teores de K ocorreram em 52% dos locais, na região 2 em 57%, porém nas

regiões 3 e 4 foram no máximo em 6% dos pontos. Considerando a análise simultânea nas camadas 0-5 e 5-10 cm, os solos argilosos mostram maior proporção de pontos com horizontes de alto K, todavia predominam baixos teores nos solos arenosos do Brasil. Nos pontos amostrados houve aumento de K à medida que aumentou cobertura do solo e da reciclagem pelas plantas de cobertura, com maior acúmulo na camada superficial.

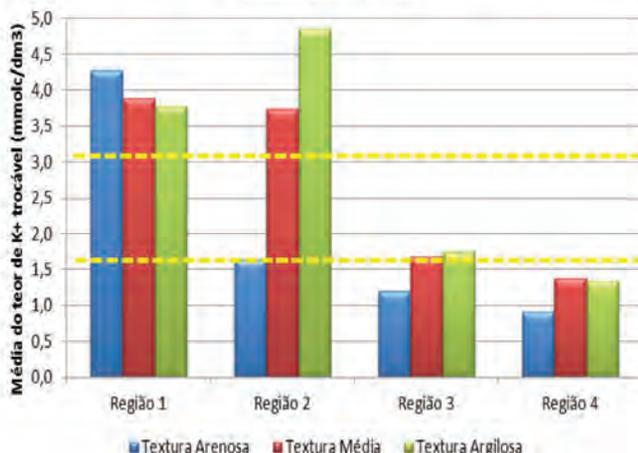
Análise de solo — Neste estudo deve-se ressaltar que as análises foram feitas na época da colheita na entrelinha das culturas, quando já aconteceram adubações no plantio e em cobertura. Os dados refletem a situação final nas entrelinhas onde ocorreram adições e uso de nutrientes pelas plantas, e evidenciam a necessidade do uso coerente da análise de solo. Não importa o sistema de amostragem e de recomendações. É neces-

sário que sejam fundamentados na experimentação e com os critérios necessários. O sucesso do agricultor depende do retorno de seus investimentos. O uso indiscriminado de fórmulas repetitivas pode resultar em maiores reservas de fósforo nos solos, porém tudo tem seu preço.

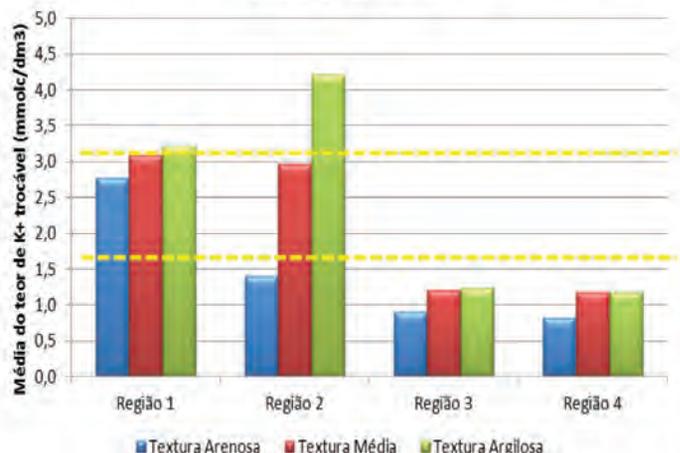
Uma reflexão deste estudo é dirigida aos pesquisadores brasileiros. Os resultados mostram a complexidade e os caminhos abertos para discussão e novas pesquisas que levem as melhores soluções para uso do P e de outros nutrientes na agricultura de plantio direto. Amostragem em uma camada 5-10 cm, por exemplo, pode ser viável para diagnosticar a disponibilidade de P em plantio direto. Dogmas, conceitos e pré-conceitos precisam ser superados para viabilização de melhores critérios para diagnóstico e recomendação de adubação fosfatada em plantio direto no país. ☒

Figura 2: Médias de K no solo em função da região e da textura

Média do teor de K+ trocável em função das regiões climáticas - Profundidade de 0-5 cm



Média do teor de K+ trocável em função das regiões climáticas - Profundidade de 5-10 cm

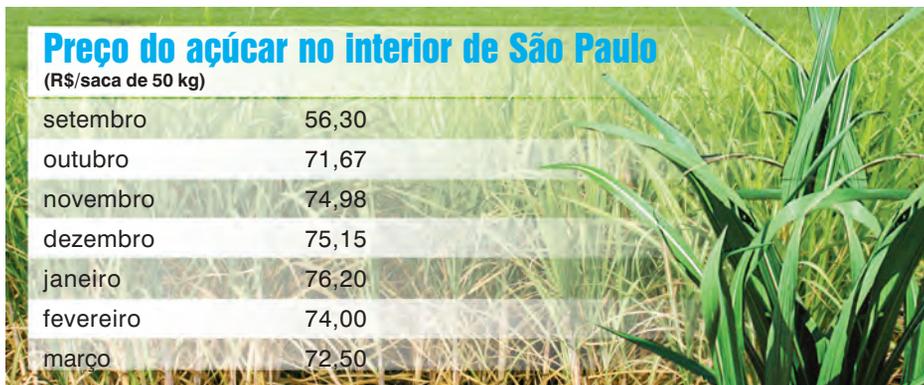


AÇÚCAR E ETANOL

EXPORTAÇÕES DE AÇÚCAR RECUAM

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

No segundo mês de 2011, as exportações de açúcar bruto e refinado apresentaram uma leve redução da ordem de 9% em comparação ao mesmo período do ano anterior. No mais recente levantamento feito pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex), os volumes embarcados de açúcar foram ao redor de 1,270 milhão de toneladas, abaixo do volume de fevereiro de 2010, que na época oscilava na faixa de 1,396 milhão de toneladas. Este decréscimo no volume exportado acontece simultaneamente ao aumento da participação da Índia no cenário internacional. Um claro exemplo disso foi o que aconteceu durante o pregão dos contratos futuros de açúcar na Bolsa de Nova York no dia 11 de março, quando os ativos mais próximos encontraram resistência na valorização dos preços diante do aumento da pressão de produtores da Índia para liberação mais rápida das autorizações adicionais de exportação.



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

setembro	56,30
outubro	71,67
novembro	74,98
dezembro	75,15
janeiro	76,20
fevereiro	74,00
março	72,50

Devido ao significativo aumento da produção, os produtores indianos pressionam cada vez mais o governo a aprovar a liberação para embarque de cerca de 500 mil toneladas adicionais, aproveitando, além disso, o momento de preços elevados no mercado internacional. Este aumento da presença indiana justifica a perda de espaço do açúcar brasileiro no quadro mundial de exportações já no segundo mês do ano. Lem-

brando que na virada do ano, entre dezembro do ano passado e janeiro, as exportações já tinham apresentado uma queda de 34% do fluxo mensal. No acumulado do ano civil há um atraso mais acentuado nos embarques. Entre janeiro e fevereiro, foram somadas apenas 2,56 milhões de toneladas, visto o volume de 3,1 milhões destinados ao mercado externo na mesma época do ano anterior.

ALGODÃO

PREÇO SE MANTÉM FIRME NO BRASIL APESAR DE NY

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

O mercado brasileiro de algodão conseguiu sustentar os preços em um patamar elevado na primeira quinzena de março, apesar da pressão externa causada pelas perdas significativas registradas na Bolsa de Mercadorias de Nova York. A falta de oferta no âmbito doméstico seguiu falando mais alto, o que deixou as cotações acima de R\$ 4 por libra-peso, Cif São Paulo, para pagamento em oito dias. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgou no dia dez de março o relatório de oferta e demanda para o algodão, considerado positivo aos preços para os números mundiais. O USDA estimou a produção global de algodão em 114,95 milhões de fardos para a temporada 2010/11, contra 115,25 milhões projetados no mês passado.

As exportações mundiais de algo-



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

setembro	71,69
outubro	74,05
novembro	87,58
dezembro	94,86
janeiro	111,36
fevereiro	114,63
março	132,65

dão foram estimadas em 38,58 milhões de fardos para 2010/11. A estimativa para o consumo mundial é de 116,61 milhões de fardos. No relatório de fevereiro, os números eram de 38,12 milhões e 116,55 milhões de fardos, respectivamente. Os estoques finais foram projetados em 42,33 milhões de fardos, contra 42,81 milhões no mês passado. A expectativa é que

a China colha 29,50 milhões de fardos na temporada 2010/11. A produção do Paquistão para 2010/11 é projetada em 8,80 milhões de fardos. O Brasil tem safra estimada em 8,80 milhões de fardos.

A produção indiana deve chegar a 25 milhões de fardos. Os americanos deverão colher 18,32 milhões de fardos.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

PREÇOS MÉDIOS AINDA DEVEM CRESCER

A divulgação do Relatório de Oferta & Demanda Mundial e dos EUA pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) do mês de março trouxe pouco impacto para as cotações do mercado de futuros do complexo soja da Bolsa de Mercadorias de Chicago (Cbot). Isso porque, conforme era esperado, não houve alterações desde o relatório anterior nos números para a soja dos EUA. Até pelo contrário, analisando particularmente os números do complexo soja, o sentimento foi até certo ponto de algum suporte, pois o aumento definido na previsão da safra sul-americana acabou ficando abaixo do esperado. Com isso, no dia da divulgação os preços chegaram a fechar em leve valorização.

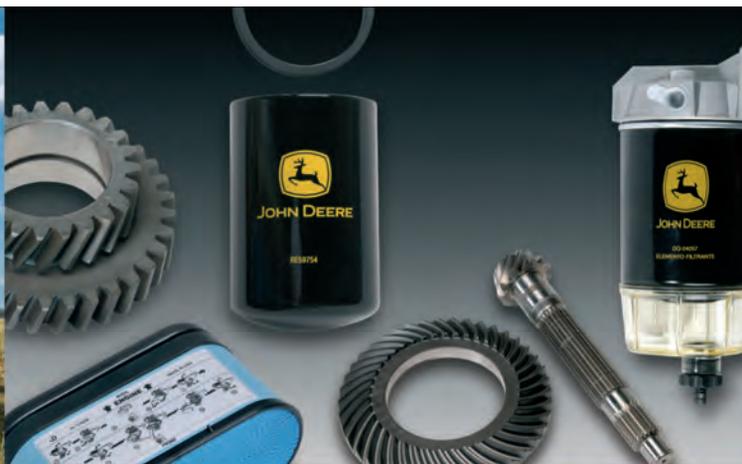
Entretanto, o mercado recebeu pressão emprestada do mercado de grãos, onde o Usda promoveu alterações não esperadas nos números de milho e trigo dos EUA e do mundo, elevando a oferta e estoques. Amparada nessa formatação mais frouxa dos cereais, o departamento optou pela redução na previsão de preço médio ao produtor dos EUA de US\$ 11,70 para US\$ 11,60/bushel para 2010/11. Mas, diante da posição extremamente frágil dos estoques na safra atual e a grande dificuldade

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
setembro	41,40
outubro	44,54
novembro	48,57
dezembro	47,85
janeiro	49,05
fevereiro	47,73
março	44,14

em melhorar o perfil também para o próximo ano, considerando a dificuldade em haver aumentos significativos para a área, são grandes as chances de que essas projeções de preços médios sejam elevadas acentuadamente nos próximos relatórios.

Neste relatório, o USDA manteve todos os números do quadro de soja dos EUA. Com a ausência de relatório de safra, o mercado não esperava mesmo por grandes alterações. Talvez alguma mexida leve para cima nas exportações, mas com expectativa de ser compensado por diminuição no processamento. Os números acabaram mantidos, permanecendo a previsão de estoques finais em 3,810 milhões de toneladas e o quadro mais apertado dos

últimos 40 anos no país. No caso do farelo de soja, as mudanças se anularam e os estoques finais foram mantidos em 272 mil toneladas. Isso porque o aumento na produção de 35,864 milhões para 35,909 milhões de toneladas foi totalmente compensado pelo aumento na previsão de exportações, de 36,015 milhões para 36,060 milhões de toneladas. Também aqui o USDA reduziu um pouco a previsão de preço médio de US\$ 397 para US\$ 391/tonelada. Por último, óleo, onde as alterações foram maiores e resultaram em corte nos estoques de 1,167 milhão para 1,092 milhão de toneladas. Também a produção aumentou de previsão, de 8,618 milhões para 8,634 milhões de toneladas.



As peças originais John Deere garantem **maior rendimento com baixo custo de manutenção.**



www.JohnDeere.com.br

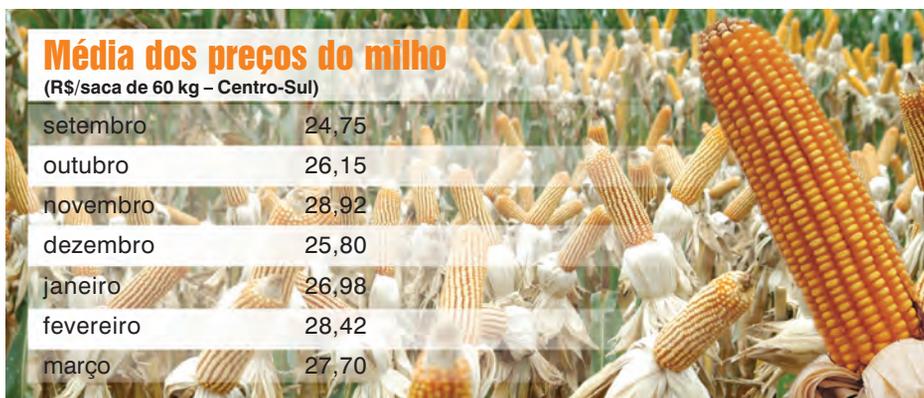
MILHO

Arno Baasch - arno@safra.com.br

ATRASO NA COLHEITA MANTÉM ESTOQUES DE MILHO APERTADOS

O mercado brasileiro de milho ingressou na segunda quinzena de março mantendo um quadro de valorização nos preços. De acordo com Safras & Mercado, havia expectativa de ajuste no quadro de oferta e, por consequência, nas cotações, mas as chuvas registradas na primeira metade do mês prejudicaram as atividades de colheita em muitos estados. “Somente 25,3% da safra verão de milho havia sido colhida até a metade de março, contra os quase 45% do mesmo período do ano passado”, explica o analista Paulo Molinari.

O clima chuvoso vem atrapalhando também a colheita da soja, bastante atrasada em todo o Brasil. “A colheita da oleaginosa vem sendo priorizada frente ao milho com o intuito de evitar perdas ainda maiores na safra, já que os grãos apresentam um teor de umidade elevado, com risco



Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg - Centro-Sul)	
setembro	24,75
outubro	26,15
novembro	28,92
dezembro	25,80
janeiro	26,98
fevereiro	28,42
março	27,70

de perda. Com isso, o pouco milho ofertado na safra verão até agora está sendo bem demandado, visto que os estoques seguem bem limitados, o que mantém o cereal valorizado”, sinaliza Molinari. Outro problema causado pelas chuvas é o atraso no plantio da safrinha de milho em muitas regiões produtoras, já que o mês de março é considerado como limite para garantir uma safra sem

maiores problemas de clima em estados como Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo e parte de Goiás. “A menos que o clima melhore bem e que as áreas já colhidas de soja sejam liberadas no curto prazo, é possível que a área de safrinha possa sofrer um novo recuo frente aos 4,619 milhões de hectares previstos atualmente por Safras & Mercado”, prospecta.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safra.com.br

EMBARQUES DO BRASIL SOBEM 15%

As exportações totais brasileiras de café atingiram 5,453 milhões de sacas de 60 quilos no primeiro bimestre de 2011. No acumulado janeiro e fevereiro, os embarques tiveram incremento de 15% sobre igual período de 2010, quando os embarques ficaram em 4,756 milhões de sacas. Em receita, o desempenho foi ainda melhor com os altos preços do começo do ano. As exportações renderam no período US\$ 1,201 bilhão, com aumento de 62% sobre o primeiro bimestre de 2010 (US\$ 741,197 milhões). Os dados são do Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (Cecafé), com os números totais incluindo vendas do arábica, robusta, torrado e moído. Nos oito primeiros meses do acumulado da temporada 2010/11, de julho de 2010 a fevereiro de 2011 (a temporada vai de julho de 2010 a junho de 2011), os embarques brasileiros totais de café atingem 24,095 milhões de sacas, apresentando uma elevação de 20% contra o



Preço para bica corrida do sul de Minas (Bebida Boa - Tipo 6 - R\$/saca de 60 kg)	
setembro	327,30
outubro	326,60
novembro	357,91
dezembro	402,64
janeiro	444,48
fevereiro	510,50
março	541,14

mesmo período de 2009/10 (20,155 milhões de sacas). Já a receita de julho a fevereiro de 2010/11 é de US\$ 4,632 bilhões, alta de 54% contra julho a fevereiro de 2009/10 (US\$ 3,001 bilhões).

Tomando somente o mês de fevereiro, os embarques de café do Brasil chegaram a 2.663.959 sacas, aumento de 17,6% sobre fevereiro de 2010 (2.264.884 sacas). A receita com as exportações encerrou o mês de fevereiro

em US\$ 606,150 milhões, representando um crescimento de 70,5 % quando comparada ao mesmo período de 2010 (US\$ 355,502 milhões). Segundo o diretor geral do Cecafé, Guilherme Braga, os resultados confirmam a “tendência de incremento da receita com as exportações para este ano, uma vez que no mercado internacional o produto continua apresentando preços firmes, com altas moderadas”.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safra.com.br

PREÇO NÃO REAGE APESAR DAS MEDIDAS DO GOVERNO

O mercado brasileiro de arroz encerrou a primeira quinzena de março com um ritmo moroso de comercialização. Os preços não esboçaram reação diante das medidas tomadas pelo Governo na primeira semana do mês. Agora, o setor produtivo aguarda os próximos leilões de Prêmio para Escoamento de Produto (PEP) para ver se a cotação enfim busca uma recuperação. A preocupação que rondou o setor durante o ano de 2010 persiste e apresenta força neste primeiro semestre de 2011. Com perspectiva de safra cheia e recorde nos países do Mercosul, a situação torna-se ainda mais delicada. O problema de excesso de oferta, aliado à fraqueza da moeda norte-americana em relação à nacional, inviabiliza a comercialização brasileira, que perde competitividade internacional. Já a paridade de importação fica abaixo do preço mínimo. Na média do Rio Grande do Sul, o arroz em casca foi cotado abaixo R\$ 22 por saca de 50 quilos no dia 11 de março. Em relação à



Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/saca de 50 kg)	
setembro	26,71
outubro	25,54
novembro	25,28
dezembro	24,73
janeiro	23,15
fevereiro	22,20
março	22,10

igual momento no ano anterior, quando o arroz em casca era cotado a R\$ 26,85 por saca, a queda é de cerca de 18%. No estado de Santa Catarina, as cotações estão em torno de R\$ 21,50 por saca, com queda de mais de 20% em relação à igual período no ano de 2010. O sexto levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra brasileira 2010/11 de arroz indica produção de 13,135 milhões de toneladas, o que representa um acrés-

cimo de 12,6% sobre as 11,660 milhões de toneladas de 2009/10. No quinto levantamento, era projetada uma produção de 12,831 milhões de toneladas para 2010/11. A área plantada com arroz na temporada 2010/11 foi estimada de 2,866 milhões de hectares, ante 2,764 milhões semeados na safra 2009/10. A produtividade das lavouras foi estimada em 4,583 mil quilos por hectare, superior em 8,7% aos 4,218 mil quilos por hectare na temporada passada.

TRIGO

Juliana Winge - juliana.matte@safra.com.br

MERCADO SEGUE DEVAGAR E ATENTO AOS PREÇOS INTERNACIONAIS

A morosidade segue ditando o tom dos negócios no mercado brasileiro de trigo. Os vendedores permanecem com as atenções concentradas na comercialização da safra de verão, deixando o trigo em segundo plano. Os compradores, as indústrias de modo geral, estão abastecidas e postergam novas aquisições devido a forte elevação dos custos de fretes. Apesar desta lentidão, as cotações seguem firmes, sustentadas pela paridade de importação. No Paraná, a tonelada é indicada nominalmente entre R\$ 510 e R\$ 530 por toneladas, com alta de 6% em relação ao mês passado e 15% quando comparado ao mesmo período do ano passado. No mercado gaúcho, o ritmo dos negócios também é reduzido, com a base de compra entre R\$ 480 e R\$ 490 por tonelada, acumulando ganhos de 4% em relação ao mês passado e de 22,5% frente ao mesmo período de 2010. As possibili-



Média mensal do preço do trigo em Maringá/PR (R\$/tonelada)	
setembro	467,14
outubro	467,62
novembro	473,67
dezembro	465,00
janeiro	475,55
fevereiro	496,00
março	520,00

dades de importações seguem em patamares superiores às indicações no mercado doméstico. Por isso, e com a entressafra no Mercosul, as cotações no mercado interno têm sustentação para manter o viés de alta. Contudo, é interessante acompanhar de perto o movimento das cotações internacionais, que passam por um momento importante, com a proximidade do início da colheita da safra do

Hemisfério Norte.

Se as cotações nas bolsas norte-americanas sentirem os efeitos do ingresso da safra a partir de maio e recuarem, as cotações no Mercosul serão obrigadas a recuarem, trazendo reflexos para o Brasil pela paridade de importação. Por isso, é preciso seguir atento a notícias vindas do mercado internacional referente à safra nova no planeta.

GRANOL LIDERA LEILÃO DE BIODIESEL

A Granol foi a principal vendedora de biodiesel no leilão do mês passado de compra promovido pelo Governo, realizada pela Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustível (ANP). A empresa, tradicional processadora de soja brasileira, ficou com uma fatia de 16,83% do total comprado pela Petrobras, volume de 111,11 milhões de litros, quantia que representa 99,80% de sua capacidade instalada. A empresa possui duas usinas de biodiesel, em Anápolis/GO e em Cachoeira do Sul/RS. O biodiesel vendido no lei-



lão será entregue no segundo trimestre deste ano para ser misturado a uma proporção de 5% no diesel mineral, o B5. Com a venda de 111,11 milhões de litros, a Granol ganhou quase o dobro da segunda colocada no leilão, a

Caramuru, que comercializou 60 milhões de litros. O preço médio obtido no leilão foi menor que o registrado anteriormente, de R\$ 2,046 por litro, ante R\$ 2,29 por litro. “A queda de preços deveu-se

ao aumento da oferta de matéria-prima, que é bastante grande no segundo trimestre, com a entrada da safra da soja”, destaca a diretora financeira da Granol, Paula Cadette.

MAIOR USINA DE BIODIESEL DO MUNDO

A companhia petrolífera finlandesa Neste Oil inaugurou em Cingapura a maior usina de produção de biocombustível do mundo. A usina, que teve investimento de mais de US\$ 800 milhões, tem capacidade para produzir 800 mil toneladas anuais de biodiesel, a partir de óleo de palma da Malásia e Indonésia e também de gordura animal, para exportar para Europa, Canadá e Estados Unidos. O presidente da companhia, Matti Lievonen, indicou que, apesar de seu rápido crescimento, os países asiáticos não representarão um mercado de envergadura para o combustível biológico. A Neste Oil escolheu a Cingapura por ser o terceiro maior centro de refino de petróleo do mundo e pela proximidade com a principal zona produtora de óleo de palma do planeta. A companhia finlandesa desenvolveu sua própria tecnologia para produzir biocombustível de nova geração, chamada NExBTL, que permite utilizar como matéria-prima qualquer tipo de gordura vegetal ou animal.

PARANÁ TERÁ USINA DA POTENCIAL PETRÓLEO

O governo do Paraná assinou protocolo de intenções com a empresa Potencial Petróleo, que vai implantar uma usina com capacidade para produzir até 170 milhões de litros de biodiesel por ano no município da Lapa. A Potencial Industrial e Comércio de Biodiesel receberá um investimento de R\$ 87 milhões. “É um momento especial para o Paraná, uma conquista importante para o Estado e para a Lapa e seu povo, que confiou nas nossas propostas. É uma prova de que o setor público pode ser tão rápido e competente quanto a iniciativa privada”, disse o governador, Beto Richa. A previsão da Potencial Petróleo é de alcançar uma receita de R\$ 350 milhões por ano com a produção de biodiesel B100, o que deve aumentar o PIB da Lapa em aproximadamente 30%.

INMETRO E FIAT FIRMAM PARCERIA

Um protocolo de intenção para o desenvolvimento de novas tecnologias para o setor automotivo foi assinado no mês passado em Xerém, distrito de Duque de Caxias/RJ, entre o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro) e as empresas FiatPowertrain e FPT Industrial. A parceria prevê a troca de informações técnicas e científicas e a realização de pesquisas conjuntas, que envolverão investimentos superiores a R\$ 4 milhões. Entre estas, destaca-se o estudo de um motor para veículos comerciais leves, movido a combustível com 30% de biodiesel e 70% de diesel em sua composição. O veículo com esse conceito deverá ser apresentado ao Governo brasileiro até 2013. O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Fernando Pimentel (foto), destacou que o acordo significa o reconhecimento da qualidade do trabalho do Inmetro. “Estamos buscando uma interação, uma interlocução mais estreita com o setor privado, para que o Inmetro possa desenvolver o seu trabalho, não para criar regras metrológicas que atrapalhem a indústria”, argumentou o ministro.



Rio Grande do Sul: Porto Alegre - 21 MHz; Cachoeira do Sul - 49 UHF; Cachoeirinha - 19 TVN a Cabo; Camaldão - 39 UHF; Camaçari - 19 TVN a Cabo; Carazinho - 48 UHF; Esteio - 19 TVN a Cabo; Pans da Cunha - 45 UHF; Jui - 54 TV São Paulo a Cabo; Imigrante - 7 VHF; Jaguarua - 6 VHF; Marquês de Souza - 13 VHF; Osório - 41 UHF; Pantano Grande - 5 VHF; Quaraí - 25 UHF; Reivado - 9 VHF; Rio Pardo - 29 UHF; Ronda Alta - 7 VHF; Santa Maria - 23 UHF; São Leopoldo - 19 TVN a Cabo; Sepúlveda do Sul - 19 TVN a Cabo; Torres - 43 UHF; Travesseiro - 11 VHF; **Santa Catarina:** Araranguá - 14 SSTV; Jacinto Machado - 30 UHF; Taub - 7 VHF; **Paraná:** Arapongas - 2 VHF; Marechal Cândido Rondon - 10 TV Roraima; Tibagi - 19 UHF; **Mato Grosso:** Cuiabá - 18 Multicanal; **São Paulo:** São Paulo - 52 Multicanal; **São Paulo:** São Paulo - 34 TV Supermídia a Cabo; **Rio de Janeiro:** Petrópolis - 19 TV Imperial; **Espírito Santo:** Linhares - 30 TV Litoral a Cabo; São Mateus - 7 Super TV Digital a Cabo; **Minas Gerais:** Itaipava - 6 VHF; Murhoç - 7 VHF; **Bahia:** Camaçari - 43 TV Litoralnea a Cabo; **Rio Grande do Norte:** Mossoró - 6 VHF; **Maranhão:** São Luís - 19 TVN; **Pará:** Ananindeua - 50 UHF;
* 45 Super TV Analógico a Cabo.

**Pra ver diferente, basta mudar
a direção do olhar.**

Em todo o Brasil pelo Satélite Brasilsat B4



FIRESTONE APRESENTA PNEUS RADIAIS

A Bridgestone, por meio da marca Firestone, participou da Expodireto Cotrijal com sua linha completa de pneus radiais. Foram apresentados o Radial All Traction 23°, o Radial All Traction FWD, o Radial Traction DT e o Radial 9000, entre outros produtos. No agronegócio, a Firestone espera crescimento de 10% em 2011 ante 2010. “Como qualquer feira agrícola, a Expodireto Cotrijal tem o maior destaque pela visibilidade e pelo potencial do Rio Grande do Sul”, destacou Mário Barros (foto), gerente comercial da Firestone no Brasil.



Fotos: Leandro Mariani Mitrann

PLA: PRÉ-LANÇAMENTO DO PULVERIZADOR H3000I

A Pla do Brasil fez em Não-Me-Toque o pré-lançamento do seu mais novo produto: o pulverizador autopropelido H3000I. O produto oferece duas operações simultâneas – pulverizador e torre de fertilização, já vem com a nova linha de motores Mercedes Benz de 220cv, com desempenho superior e economia no consumo de combustível de 50% em relação aos motores tradicionais. O H3000I tem barra pulverizadora dianteira e suspensão automática ativa, que oferece conforto ao usuário, durabilidade para as barras e altura constante do chassi.

ALLCOMP: NOVA LINHA DE EQUIPAMENTOS SBOX

A Allcomp, especializada em equipamentos para agricultura de precisão, apresentou na Expodireto sua nova linha de equipamentos Sbox. O portfólio multifuncional de produtos inclui GPS, Piloto Automático, Monitor de Rendimento, Monitor de Plantio, Pulverização e Medidores de Umidade. O S-Box Monitor de Plantio gera mapas de população, adubo e velocidade instantaneamente na tela do aparelho, podendo ser instalado em qualquer plantadeira. E permite também aplicação por taxa variável de semente e adubo, e salva tudo em um pendrive, para que depois do trabalho você possa analisar e trabalhar os dados.



Divulgação

KEPLER WEBER LUCRA R\$ 25,4 MILHÕES

A Kepler Weber obteve lucro líquido de R\$ 25,4 milhões em 2010, bom resultado consequência do aumento dos negócios por causa da retomada dos investimentos no campo, da safra recorde, do permanente déficit da capacidade estática de armazenagem, das facilitadas linhas de financiamento – leia-se Programa de Sustentação de Investimentos (PSI) e do custo competitivo do aço importado. As vendas no ano passado foram 33,1% superiores, enquanto as exportações aumentaram 34,3%. “É resultado do trabalho feito nos últimos três anos”, comemorou Nolci Santos, diretor Administrativo, Financeiro e de Relações com Investidores, sobre o recente processo de recuperação da empresa. “O déficit de armazenagem no Brasil ainda é de 36,9 milhões de toneladas”, destacou o superintendente comercial, João Tadeu Franco Vino, o quanto o segmento ainda pode crescer.

BUNGE PARTICIPA COM SUAS MARCAS

A Bunge participou da Expodireto Cotrijal e expôs as suas tradicionais marcas de fertilizantes – Manah, IAP, Serana e Ouro Verde. Destaque da empresa para o Fertiap, que possui maior solubilidade do zinco, boro, cobre e manganês, maior número de grânulos com esses micronutrientes, que ficam melhor distribuídos na lavoura, entre muitas outras vantagens. E a linha Fosmag Manah, produzida com o Multifosfato Magnésiano – MFM, uma fonte de fósforo exclusiva da marca Manah.

SEMEATO LANÇA PLANTADEIRA DE 34 LINHAS

Presente desde a primeira edição da Expodireto Cotrijal, a Semeato, lançou na feira a plantadeira SOL TT, de 34 linhas, máquina autotransportável de grande porte, desenvolvida para realizar com precisão o plantio direto de grãos graúdos. A autonomia de plantio, rentabilidade operacional e inovação agrícola foram levados em conta no desenvolvimento do novo modelo. O lançamento vem contribuir de forma considerável na autonomia de plantio de grandes propriedades, por ter grande porte, e soluciona as dificuldades de transporte em rodovias, por ter sistema de rodado de transporte.



PULSAR-MICRON DISTRIBUI PRODUTOS HYPRO

A Pulsar-Micron, que participou da Expodireto, se tornou distribuidor no Brasil dos produtos da americana Hypro, a principal fornecedora de bombas centrífugas, porta-bicos e bicos para John Deere, Case e AGCO nos Estados Unidos. No Brasil, além de atender estas empresas, a Hypro também fornece os componentes aos principais fabricantes de pulverizadores, como Montana, Stara, Pla, Metalfor e ServSpray. “Esta parceria se deu pelo fato da Pulsar-Micron ter uma grande rede de distribuição e ser distribuidor das bombas de diafragma Shurflo, uma empresa do mesmo grupo da Hypro (Pentair Water)”, destaca Luiz Fernando Imai, diretor-comercial.



GOODYEAR EXPÕE SEUS LANÇAMENTOS

A Goodyear marcou presença na Expodireto Cotrijal com exposição de seus lançamentos mais recentes para o setor de transporte: os pneus e bandas com tecnologia FuelMax, que proporciona economia de combustível, o primeiro pneu com chip instalado de fábrica na América Latina, e as linhas G617 e 315. “A Expodireto Cotrijal é um evento importante para a Goodyear. Será a primeira feira a receber os produtos com a tecnologia FuelMax, o primeiro pneu com chip instalado de fábrica e as linhas G617 e 315”, destacou Fábio Garcia, gerente de Marketing da área de Pneus Comerciais e Recauchutagem da Goodyear do Brasil.

VALTRA AMPLIA NEGÓCIOS EM 20%

A Valtra teve um crescimento de 20% nos negócios fechados na Expodireto Cotrijal em relação à edição 2010. Destaque para o segmento de colheitadeiras com crescimento de 40%. O modelo BC 4500, disponível para financiamento pelo Programa Mais Alimentos, foi o principal produto comercializado, representando 70% das vendas de colheitadeiras. “Sem dúvida feiras como esta são momentos importantes tanto para o pequeno, quanto para o grande produtor, pois é uma oportunidade para negociar e conhecer tecnologias e produtos”, destacou Luís Cambuhy, gerente nacional de vendas da Valtra.



NEW HOLLAND: TRADIÇÃO E TECNOLOGIA AOS GAÚCHOS

A New Holland, que completa 35 anos de Brasil, levou sua linha completa de equipamentos para a Expodireto Cotrijal. Os campos do Rio Grande do Sul foram os primeiros a receber as colheitadeiras da New Holland no país, quando as máquinas eram importadas da Bélgica, antes da instalação da fábrica em Curitiba/PR. “O produtor gaúcho foi o primeiro a utilizar máquinas agrícolas no Brasil, buscando melhorar sua produtividade. Vemos que esta é uma característica do estado, aonde a agricultura é uma das que mais utiliza a tecnologia para expandir a produção”, destaca Luiz Feijó, diretor comercial.

AGROESTE ORIENTA PRODUTORES

Os agricultores que visitarem o estande da Agroeste conheceram o “Bate Papo Agroeste”, uma série de palestras técnicas sobre os principais temas ligados ao crescimento da produção e rentabilidade. Os temas debatidos e apresentados pelos especialistas técnicos da Agroeste foram “Plantio de Refúgio e Coexistência”, “Aplicação de Fungicida” e

“Pulgão na Cultura do Milho”. “O caso do refúgio e coexistência, por exemplo, gera dúvidas em todas as safras”, destacou Paulo Padilha, gerente de Marketing da Agroeste. “A participação da Agroeste na Cotrijal vai ampliar ainda mais a parceria com o produtor, focada na confiança e geração de resultados.”

JOHN DEERE DESTACA NOVA COLHEITADEIRA STS

Maior produtividade e alta qualidade dos grãos colhidos caracterizam o trabalho da colheitadeira 9470 STS, uma das muitas atrações da John Deere na Expodireto Cotrijal. A nova colheitadeira permite que o grande número de produtores que tem propriedades menos extensas também possa ter acesso às vantagens significativas da tecnologia de rotor. O novo modelo faz parte da Série 70, e aumenta as opções de modelos com o rotor STS desenvolvido pela John Deere. Outra das atrações foi a colheitadeira 1175, que agora pode ser financiada pelo Programa Mais Alimentos.



Divulgação

METALFOR PARTICIPA DE EXPOSIÇÕES

A Metalfor começou em Cascavel, no Show Rural Coopavel, em fevereiro, a sua participação nas feiras agrícolas, onde sempre expõe a sua linha de produtos. Em Cascavel o destaque foi o lançamento do novo modelo de pulverizador autopropelido da marca, o Futura 2200. A empresa considerou positiva a participação no evento paranaense, cujos negócios foram superiores às edições passadas. A Metalfor já participou também de outras exposições neste ano, como a Showtec, em Maracaju/MS, a Agro Show Coopronar, no Paraguai, além de marcar presença na Inter-Agro, na Ucrânia, mercado em que atua desde 2007.

HERINGER APRESENTA SEU PORTFÓLIO



A Fertilizantes Heringer levou seu completo portfólio para a Expodireto Cotrijal, onde recebeu os visitantes. Entre os principais produtos divulgados, o Fosfato Natural Reativo Bayóvar, a Linha Ferti (nutrição líquida), a linha FH Micro Total, que é a mistura de grânulos de alta solubilidade e que reveste todos os grãos de NPK, o FH Nitro Total Mais, que é a uréia revestida com 0,15% de cobre e 0,4% de boro, que evita a perda de nitrogênio por volatilização, e o FH Nitro Gold, produto que possui nitrogênio e enxofre.

AGRITECH LAVRALE COM BONS RESULTADOS

A Agritech Lavrale colheu bons resultados em sua nona participação na Expodireto Cotrijal, feira realizada em Não-Me-Toque pela 12ª vez. O estande recebeu um grande número de excursões de produtores, organizadas por sua rede de concessionárias no Rio Grande do Sul, além de agricultores interessados em conhecer e adquirir produtos da linha de tratores, microtratores e implementos que atendem às necessidades da agricultura familiar. Os produtos da empresa em destaque foram o trator modelo 1175 Agrícola de 75cv, recém lançado, e o trator modelo 1155 superestrito, de alta potência e extremamente compacto.

JACTO: UNIPORT 2500 STAR - MODEL YEAR 2011

A Jacto apresentou ao mercado na Expodireto o pulverizador autopropelido Uniport 2500 Star – Model Year 2011. A maior e principal melhoria da máquina está na introdução do diferencial de dupla velocidade como item de série, o que garante as seguintes vantagens: 1 - melhor escalonamento de marchas; 2 - economia de combustível; 3 - maior rendimento operacional com qualidade de aplicação superior. O escalonamento de marcha possibilita trabalhar com tração adequada para transpor relevos e solos pesados que exijam maior capacidade de tração.



CASE IH AO LADO DO PRODUTOR DO RS

A Case IH apresentou em Não-Me-Toque/RS seus primeiros lançamentos de 2011, como a colheitadeira Axial-Flow 7120, que teve a sua produção nacionalizada, e dois modelos da linha de tratores Farmall 80cv e 95cv na versão cabinada. “O Rio Grande do Sul é um importante esta-



Divulgação

do no cenário agropecuário nacional, em especial para a Case IH, que vem lançando equipamentos e serviços focados nos estados do Sul, como a linha de tratores Farmall e colheitadeiras de grãos da linha Axial, além de investir no crescimento da rede de concessionárias na região”, ressaltou Mirco Romagnoli, diretor geral da Case IH para a América Latina.



Nilson Konrad

MASSEY FERGUSON AGORA COM PULVERIZADOR

Um dos destaques da Massey Ferguson na Expo-direto foi sua primeira investida no segmento de pulverizadores no Brasil. O chassi Flex Frame do MF 9030, fabricado em Canoas/RS, fez o pré-lançamen-

to na feira, e chegará ao produtor em maio. A sua principal característica é a capacidade de manter o contato das rodas com o solo em qualquer topografia, absorvendo as irregularidades do terreno. “Começamos 2011 com uma linha completa de produtos que é reconhecida pelos produtores por sua força, tecnologia, desempenho e conforto operacional”, avaliou Carlito Eckert, diretor de operações comerciais.

VIPAL APRESENTA SOLUÇÕES PARA O TRANSPORTE

Líder do mercado de produtos para reforma e reparo de pneus e câmaras de ar, a Vipal levou a Não-Me-Toque/RS seus produtos que prolongam a vida útil dos pneus agrícolas. Para esse segmento, explica Rodrigo Refatti (foto), coordenador de Marketing, vários foram os destaques, como o modelo MA (Manchão Agrícola) desenvolvido especialmente para permitir fácil aplicação do pneu reparado. Entre outros destaques na feira, o CVBR (Camelback Vipal Baixa Rotação), que se destaca pela precisão de medidas e características maleáveis da manta de borracha.



ANOTE AÍ

A Expoforest 2011 – Feira Florestal Brasileira ocorre de 13 a 15 de abril, em Mogi Guaçu/SP, numa área de 118 hectares do Horto Florestal pertencente à International Paper, que receberá a primeira feira dinâmica do setor florestal na América Latina. Mais de 120 expositores de Brasil e de países como Itália, Canadá, Espanha, Alemanha estarão presentes. A feira estará dividida em três áreas: estática, dinâmica de colheita e dinâmica de silvicultura. Nesses espaços será possível conhecer os principais lançamentos de 2011 para o segmento. Os visitantes poderão conhecer novas tecnologias, equipamentos, máquinas e serviços para a produção de florestas plantadas. Informações: www.expoforest.com.br

De 28 a 29 de maio ocorre a sétima edição da Cleveltel – Show de Agronegócios, em Clevelândia/PR. O evento terá comercialização entre fábricas e produtores, grande oferta de máquinas novas e seminovas, as principais indústrias do segmento estarão presentes e haverá exposição da indústria e comércio locais, além de mostra de animais. Mais informações no telefone (46) 3252.1130 e pelo email cleveltel@yahoo.com.br

O 26º Seminário Cooplantio ocorre de 20 a 22 de junho de 2011, no Centro de Eventos do Hotel Serrano, em Gramado, na Serra Gaúcha, com o tema “O Produtor como Diferencial no Agronegócio”. Cerca de 20 palestrantes, renomados especialistas brasileiros e estrangeiros, irão trazer as últimas informações sobre os principais temas de interesse do produtor rural. Serão abordados o cenário macroeconômico nacional e internacional, as perspectivas de mercado, a demanda mundial por alimentos e a gestão da propriedade. Mais informações do no site www.cooplantio.com.br/seminario

“Desafios e Inovações para uma Agricultura Sustentável” é o tema central do IV Fórum Abisol, de 11 e 13 de abril de 2011, no auditório do Departamento de Engenharia da Esalq/USP, em Piracicaba/SP. O evento é iniciativa da Associação das Indústrias de Fertilizantes Orgânicos, Organominerais, Biofertilizantes, Adubos Foliares, Substratos e Condicionadores de Solos (Abisol), entidade de âmbito nacional que reúne atualmente 62 empresas ligadas à nutrição vegetal. Mais informações no site www.abisol.com.br.

AQUI, A MÁQUINA QUE VOCÊ PROCURA

Levantamento exclusivo da revista **A Granja**, por meio do Deper – Departamento de Pesquisa e Estatística Rural, 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 pelas 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.



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
4100 4x2	15 cv	36.123	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	41.146	28.352	26.934	25.588	24.308						
4100 GLP4x2	15 cv	36.748	25.600	24.377								
4118.4 4x4	18 cv	44.377	30.658	29.125	27.669	26.285						
4100 SEI	15 cv	32.673										
4230 SEI	30 cv	46.665										
4230 4x2	30 cv	51.562	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	53.959	37.389	35.519	33.743	32.056						
4230.4 Cargo 4x4	30 cv	48.990	37.477	35.603	33.823	32.132						
5065 Compact	65 cv	82.743										
5065.5 Compact	65 cv	88.539										
5065.4 Compact Super Redutor	65 cv	90.522										
5075 Compact	75 cv	84.598										
5075 Compact Super Redutor	75 cv	95.658										
5075 4x2	75 cv	86.589	64.272	61.058	58.005	55.105	52.350	49.732				
5075.4 4x4	75 cv	96.030	71.279	67.715	64.329	61.113	58.057	55.154				
5075.4 Inversor	75 cv	102.930										
5075.4 Super Redutor	75 cv	102.390										
5075.4 4x4 Compact	75 cv	93.467										
5085 4x2	85 cv	94.206	69.926	66.430	63.108	59.953	56.955	54.108				
5085.4 4x4	85 cv	102.567	76.133	72.326	68.710	65.274	62.011	58.910				
5085.4 Inversor	85 cv	106.155										
5085.4 Super Redutor	85 cv	107.889										
5085.4 Arrozeiro	85 cv	110.925										
BX 6110 4x4	105 cv	125.822	92.469	87.845	83.453	79.280						
BX 6150 SH	140 cv	151.584										
BX 6150 CH	140 cv	163.715	117.992	112.092	106.488	101.163	96.105	91.300	86.735	82.398	78.278	74.364
BX 6180 SH	168 cv	171.942										
BX 6180 CH	168 cv	179.766	129.560									
BX 6180 4x4	168 cv	179.766	129.560									

Case IH	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Farmall 80 pla*	80 cv		93.000										
Farmall 80 cab*	80 cv		105.000										
Farmall 95 pla*	95 cv		111.861										
Farmall 95 cab*	95 cv		121.923										
Maxxum 110 pla*	110 cv		121.708										
Maxxum 110 cab*	110 cv		144.059										
Maxxum 125 pla*	125 cv		129.597										
Maxxum 125 cab*	125 cv		152.604										
Maxxum 135 pla*	135 cv		148.955										
Maxxum 135 4x4 cab	135 cv		168.382										
Maxxum 150 4x4 pla	150 cv		161.750										
Maxxum 150 cab*	150 cv		181.309										
Maxxum 165 pla*	165 cv		173.821										
Maxxum 165 cab*	165 cv		193.742										
Maxxum 180 pla*	180 cv		186.286										
Maxxum 180 cab*	180 cv		206.207										
MXM Maxxum 135 4x4 cab	137 cv			148.000	118.400	106.560	101.232	96.170	91.361	86.793	82.454	78.331	74.414
MXM Maxxum 150 4x4 cab	149 cv			165.000	132.000	125.400	114.130						
MXM Maxxum 165 4x4 cab	170 cv			181.000	144.800	137.560							
MXM Maxxum 180 4x4 cab	177 cv			198.000	158.400	150.480							
Magnum 220 4x4 cab	220 cv		291.288	199.950	189.952	180.454	171.431	162.860	154.717				
Magnum 240 4x4 cab	240 cv		328.765	233.186	221.527	210.450	199.928	189.931	180.435				
Magnum 270 4x4 cab	270 cv		350.000	247.231	234.869	223.126	211.969	201.371	191.302				
Magnum 305 4x4 cab	305 cv		390.000										



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
5303 4x2	57 cv	50.500	40.400	38.380									
5303 4x4	57 cv	55.300	44.240	42.028									
5403 4x2	65 cv	53.400	42.720	40.580									
5403 4x4	65 cv	63.200	50.600	48.100									
5403 4x2	75 cv		45.360	43.092	40.937	38.891							
5403 4x4	75 cv		54.000	51.300	48.700	46.290							
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	61.200	48.900										
5603 4x4	75 cv	72.800	58.240										
5605 4x2	75 cv	69.900	55.920	53.100	50.400	47.900	45.500	43.200					
5605 4x4	75 cv	75.700	60.500	57.500	54.655	51.900	49.300	46.800					
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						

* creeper opcional

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
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											151.419
8410 4x4 Importado	270cv							195.687	185.903	167.777	159.389	
8420 4x4 Importado	280cv									176.608		
8430 4x4 Importado	310cv	317.000	253.600		228.240	216.828	205.987					

Land Track

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
LT 2804 YTO (s/ cab.)	28 cv	36.800										
LT 8360 YTO (s/ cab.)	28 cv	39.900										
X404 YTO (s/ cab.)	28 cv	45.800										
X904 YTO Turbinado (c/ cab.)	28 cv	100.700										
X1304 YTO (c/ cab.)	28 cv	125.000										
X754 YTO (s/ cab.)	28 cv	68.300										
X804 YTO (c/ cab.)	28 cv	80.000										
X1004 YTO (c/ cab.)	28 cv	98.000										
LT 5504 YTO (c/ cab.)	55 cv	62.900										
LT 754 YTO	75 cv	68.300										
LT 904 YTO	90 cv	90.000										
LT1204 YTO	120 cv	116.000										
LT1304 YTO	130 cv	125.000										

Landini

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Mistral DT 50 4x4	47cv	66.667	49.600									
Technofarm R60 4x2	58cv	62.800	50.240									
Technofarm DT 60 4x4	58cv	68.900	55.120									
Technofarm DT 75 4x4	68cv	77.000	61.600									
Rex DT 75 4x4	75cv	94.444	69.600									
Globalfarm 100 4x4	97cv	98.500	78.800									
LandPower 140 4x4 plat.	140cv	152.300	116.880	111.036								
LandPower 140 4x4 cab.	140cv	168.000	129.120	122.664								
LandPower 165 4x4 plat.	165cv	156.700	120.320	114.304								
LandPower 165 4x4 cab.	165cv	172.200	132.320	125.704								
LandPower DT 180 plat.	180cv	168.299										
LandPower DT 180 cab.	180cv	183.300										

Massey Ferguson

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
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		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
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				

ESCOLHA SEU TRATOR

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							
MF 7140 Cabinado	140cv	210.000										
MF 7150 Cabinado	150cv	246.000										
MF 7170 Cabinado	170cv	253.000										
MF 7180 Cabinado	180cv	257.000										

New Holland

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
4630 4x2	63cv											28.000
4630 4x4	63cv											37.000
5030 4x2	75cv											29.000
5030 4x4	75cv											38.000
5630 4x2	80cv											31.000
5630 4x4	80cv											40.000
7630 4x2	105cv											35.000
7630 4x4	106cv	108.000	75.000	67.000	61.000	55.000	52.000	50.000	48.000	45.000	42.500	41.000
7830 4x4	112cv										45.000	43.000
8030 4x4	122cv	117.000	78.000	70.000	62.000	56.000	53.000	52.000	49.000	46.000	44.000	43.500
TT 3840 Std	55cv	66.000	46.400	41.700	37.500							
TT 3840 F	55cv	68.000	46.500	41.900	37.900							
TT3880 F	75cv	75.000	52.500									
TT4030 Std	75cv	75.000										
TL 60 4x2 E	62cv	68.000	52.800	46.000	44.000							
TL 60 4x4 E	62cv	75.000	68.000	48.000	46.000							
TL 65 4x2 E	61cv					36.000	35.000	33.000	32.000			
TL 65 4x4 E	61cv					45.000	43.000	40.500	39.000			
TL 70 4x2	71cv									30.000	28.000	26.000
TL 70 4x4	71cv									33.000	31.500	30.000
TL 75 4x2 E	75cv	78.000	48.000	44.000	41.000	39.000	37.000	35.000	33.000			
TL 75 4x4 E	75cv	84.000	59.000	54.000	49.000	46.000	45.000	44.000	43.000			
TL 80 4x2	81cv									29.000	27.500	26.500
TL 80 4x4	81cv								43.000	41.000	39.000	37.000
TL 85 4x2 E	90cv	80.245	64.000	47.000	44.000	42.000	39.000	37.000	35.000			
TL 85 4x4 E	90cv	89.000	68.000	60.000	54.000	50.000	48.000	47.000	45.000			
TL 90 4x2	90cv									37.000	35.000	33.000
TL 90 4x4	90cv									43.000	40.000	39.000
TL 95 4x2 E	98cv			49.000	56.000	43.000	40.000	38.000	36.000			
TL 95 4x4 E	98cv	100.000	72.000	65.000	56.000	51.000	49.000	48.000	46.000			
TL 100 4x2	101cv									36.000	34.000	33.000
TL 100 4x4	101cv									43.000	41.000	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				54.000	52.000	48.000	46.000	44.000	42.000		
TS 110 4x4	109cv			65.000	55.000	53.000	49.500	47.000	44.000	43.000		
TS 120 4x4	120cv			65.000	56.000	54.000	51.000	48.500	46.500	45.000		
TS 6000 Canavieiro	91cv	105.000	73.000									
TS 6020 4x4	111cv	120.000	84.000									
TS 6040 4x4	132cv	134.000	90.000									
TM 110 4x4	110cv										42.000	38.000
TM 120 4x4	120cv										41.000	39.000
TM 130 4x4	130cv										41.000	39.000
TM 135 4x4	137cv			85.000	75.000	70.000	63.000	58.000	55.000	51.000		
TM 135 4x4 E	137cv			83.000	73.000	68.000	62.000	57.000	54.000	50.000		
TM 140 4x4	140cv										48.000	45.000
TM 150 4x4	149cv			90.000	78.000	72.000	65.000	59.000	56.500	54.000		
TM 150 4x4 E	149cv			90.000	76.000	71.000	64.000	58.000	55.000	53.000		
TM 165 4x4	165cv			94.000	89.000	82.000	75.000	69.000	63.000	58.000		
TM 180 4x4	177cv		127.000									
TM 7010 4x4 SPS	141cv	189.886	100.000	112.000	96.000	81.000						
TM 7010 4x4 Plat	141cv	146.154	100.000									
TM 7010 4x4 Exitus	141cv	163.432	100.000									
TM 7020 4x4 SPS	149cv	208.230	110.000									
TM 7020 4x4 Plat	149cv	166.656	110.000	99.000								
TM 7020 4x4 Exitus	149cv	183.394	110.000									
TM 7030 4x4 SPS	168cv	227.707	122.000									
TM 7030 4x4 Plat	168cv	188.425	122.000									
TM 7030 4x4 Exitus	168cv	204.590	122.000									
TM 7040 4x4 SPS	180cv	243.034	133.000									
TM 7040 4x4 Plat	180cv	205.554	133.000	120.000								
TM 7040 4x4 Exitus	180cv	221.269	133.000									
T 7040 4x4 Importado	200cv	270.000	270.000									
T 7060 4x4 Importado	223cv	301.050	301.050									

Iramontini

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
T3230-4 4x4 Série Classic	32cv	49.258	45.429	36.343								
T3230-4 4x4 Série Brasil	32cv	58.812	52.240	41.792								
T3230-4 4x4 Série Classic Frut.	32cv	50.264	43.726	34.980								
T3230-4 4x4 Série Brasil SE Caf.	32cv	61.538										
T5045-4 4x4 Série Brasil	50cv	73.070	65.230	52.184								
T5045-4 4x4 Série Brasil SE Caf.	50cv	76.962										
T5045-4 4x4 Série Classic	50cv	61.088	50.000	40.000	38.000	36.100						
T8075-4 4x4 Série Brasil	80cv	101.600										
TTA 18 4x4	18cv	41.452	37.877	35.980	34.180	32.470	30.846	29.300	20.861			

Ursus

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
4-25M	25cv	46.041										
2-50M	50cv	46.564										
2-65M	65cv	61.050										
4-65M	65cv	77.143										
2-75M	75cv	65.985										
4-80M	80cv	87.873										
4-85M	85cv	91.258										

Valtra												
Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
585 4x4	47cv	57.983	56.244									
685 4x2	61cv	63.574	61.667	50.400	47.880	45.486	43.211	41.051	38.999	37.049	35.196	33.436
685 C	61cv	78.615	76.257	57.360	54.492	51.767	49.179	46.720	44.384	42.165	40.057	38.054
700 4x4	73cv	96.850	93.945	77.480	73.600	69.926	66.429	63.108	59.953	56.955	54.107	51.402
785 4x2	75cv	78.544	76.188	56.000	53.200	50.540	48.013	45.612	43.332	41.165	39.107	37.152
785	75cv	82.726	80.244	65.600	62.320	59.204	56.243	53.432	50.760	48.222	45.811	43.520
800 4x4	80cv	100.100	97.097	80.080	76.076	72.272	68.658	65.226	61.964	58.886	55.923	53.127
885 4x2	84cv										37.152	35.294
885	84cv										53.127	50.470
900 4x4	86cv	103.400	100.298	82.720	78.584	74.655	70.922	67.376				
985 4x2	103cv										55.610	52.829
985	103cv										58.881	55.937
1180	118cv										64.756	61.518
1280 R	126cv	159.400	154.618	127.520	121.144	115.087	109.332	103.866	98.673	93.739	89.052	84.599
1380	135cv										65.973	62.674
1580	145cv										78.861	74.918
1680	150cv										83.242	79.080
1780	160cv	187.250	181.633	149.800	142.310	135.195	128.434	122.013	115.912	110.117	104.611	99.380
1880	180cv										86.985	82.636
BF 65 4x2	65cv	63.000	61.110	50.400	47.880							
BF 65	65cv	66.000	64.020	52.800	50.160							
BF 75 4x4	75cv	68.000	65.960	54.400	51.680							
BF 75	75cv	72.050	69.899	57.640	54.758							
BH 145	145cv	149.000	144.530	119.200	113.240	107.578	102.199	97.089	92.235	87.623		
BH 165	165cv	155.700	151.029	124.560	118.332	112.415	106.794	101.455	96.382	91.563		
BH 180	180cv	189.950	184.252	151.960	144.362	137.144	130.286	123.772	117.584	111.705		
BH 185 i	185cv	205.950	199.772	164.760								
BH 205 i	210cv	239.000	231.830									
BL 77 4x2	77cv	80.000	77.600	64.000	60.800							
BL 77	77cv	85.000	82.450	68.000	64.600							
BL 88 4x2	88cv	84.000	81.480	67.200	63.840							
BL 88	88cv	91.000	88.270	72.800	69.160							
BM 100 4x4	100cv	111.250	107.913	89.000	84.000	80.323	76.306	72.491	68.867	65.423		
BM 110	110cv	119.200	115.624	95.360	90.592	86.062	81.759	77.671	73.788	70.098		
BM 120	120cv	122.350	118.680	97.880	92.986	88.337	83.919	79.724	75.738	71.951		
BM 125 i	125cv	125.650	121.881	99.720	94.734	89.997	85.497	81.223	77.161	73.303		
A 550 4x2	50 cv	57.983	56.244									
A 550 4x4	50 cv	63.989	62.069									
A 650 4x2	66 cv	63.574	61.667									
A 650 4x4	66 cv	78.615	76.257									
A 750 4x2	78 cv	78.544	76.188									
A 750 4x4	78 cv	82.726	80.244									
A 850 4x2	85 cv	80.000	77.600									
A 850 4x4	85 cv	85.000	82.450									
A 950 4x2	95 cv	84.000	81.480									
A 950 4x4	95 cv	91.000	88.270									
BT 150	150 cv	216.205	209.719									
BT 170	170 cv	224.816	218.072									
BT 190	190 cv	242.980	235.691									
BT 210	215 cv	261.931	254.073									

Yanmar												
Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
1030 Standard 4x2	26cv	50.266	31.304	29.739	28.251	26.839	25.497	24.000	23.011	21.860	20.768	19.729
1030 Standard 4x4	26cv	55.817	35.263	33.500	31.825	30.234	28.722	27.286	25.922	24.626	23.394	22.225
1145 Standard 4x4	39cv	65.921	40.000	38.000	36.000	34.000	32.000	30.000	28.000			
1145 Standard 4x4 TDFI	39cv	67.765	42.693	40.558	38.530	36.604	34.773	33.035	31.383			
1050 Turbo Completo 4x4	50cv	66.925	43.235	41.073	39.019	37.069	35.215	33.454	31.781	30.192	28.683	27.249
1155 Standard Completo 4x4	55cv	78.503	47.588	45.209	42.949	40.801	38.761	36.823				
1155 Standard Completo SR 4x4	55cv	83.387	50.428	47.907	45.511	43.236	41.074	39.020				
1175 Completo 4x4	75cv	83.071	55.000	50.000	45.000							
1055 STD 4x4	55cv	72.910	46.000	44.000	42.000	40.000	38.000	36.000	34.000	32.000	30.000	28.000

ESCOLHA SUA COLHEITADEIRA

Case IH												
Modelo	Separação	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
2366	Axial									285.804	271.514	257.938
2388	Axial						358.000	350.000	340.000	330.000	325.000	320.000
2388 - Especial	Axial	640.000			410.400	389.880						
Axial-Flow - 2388	Axial	722.000	650.000	580.000								
Axial-Flow - 2399	Axial	784.000	520.000	494.000								
Axial-Flow - 8120	Axial	990.000	680.000									
Axial-Flow - 2688 Special	Axial	640.000										
Axial-Flow - 2688	Axial	722.000										
Axial-Flow - 2799	Axial	784.000										



Modelo	Separação	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
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/16 pés	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

ESCOLHA SUA COLHEITADEIRA

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
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	181.058
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						420.285	399.271	379.307				
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	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
5650	5 - Saca-palhas					194.940	185.193	175.933	167.137	158.780	150.841	143.299
5650 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	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
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
TC - 57/5070 17 pés	5 - Saca-palhas	340.000	280.000	260.000	232.000	209.500	188.000	169.000	158.000	150.000	142.000	135.000
TC - 57/5070 20 pés	5 - Saca-palhas	360.000	290.000	262.000	233.000	210.000	189.000	170.000	161.000	153.000	145.000	138.000
TC - 59 19 pés	6 - Saca-palhas		337.000	310.000	275.000	247.000	222.000	200.000	190.000	180.000	171.000	162.000
TC - 59 23 pés	6 - Saca-palhas		344.000	315.000	283.000	255.000	230.000	207.000	196.000	186.000	177.000	168.000
TC - 5090 19 pés	6 - Saca-palhas	421.000										
TC - 5090 20 pés	6 - Saca-palhas	440.000		350.000								
TC - 5090 25 pés	6 - Saca-palhas	450.000										
CS - 660 30 pés	6 - Saca-palhas	500.000		370.000	320.000	300.000						
CR - 9060 30 pés	Duplo rotor	650.000										
CR - 9060 35 pés	Duplo rotor	680.000										

Valtra

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
BC - 4500	5 - Saca-palhas	320.000	310.400	256.000	224.000							
BC - 7500	Axial	650.000	630.500	520.000	455.000							
BC - 6500	305 cv	382.000	370.540	305.600	267.400							

ESCOLHA SUA COLHEIDORA DE ALGODÃO

Case IH

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
420 Cotton Express 4x4	264cv	US\$ 298.000	238.000									
620 Cotton Express 4x4	368cv	US\$ 368.000	294.000									
625 Cotton Express	370cv	US\$ 503.000	402.000									



Modelo	Potência	Valor da 0Km*	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
9970	253cv	US\$ 300.000	240.000	216.000	194.400	180.000	162.000	145.800	131.220	129.000	127.000	125.000
9996	355cv	US\$ 400.000	320.000									

Montana

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
2805 Cotton Blue	280cv	520.000	416.000	374.400								
2805 Cotton Blue - Algodão Adensado	280cv	450.000										

ESCOLHA SUA COLHEIDORA DE CANA

Case IH

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
A7000/Pneu	335cv	950.000										
A7700/Esteira	335cv	1.150.000										
A8000/Pneu	360cv	950.000										
A8800/Esteira	360cv	1.150.000										



Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
CHT 3510/Esteira	332cv	820.000										
CHW 3510/Pneu	332cv	890.000										

Santal

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Santal Tandem SII 6x4 - 2 linhas	336 HP	860.000	730.000	600.000								
Santal Tandem SII 6x4 - 1 linha	336 HP	800.000	680.000	560.000								

Star

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
StarMag CC701 (01 un. c/Kit Muda)	234cv				360.000							
StarMag CC701 (03 unidades)	234cv			400.000								
StarMag CC801	250cv	600.000		480.000								

São José Industrial

www.saojoseindustrial.com.br
vendas@saojoseindustrial.com.br

São José do Inhacorá - RS
fone (55) 3616-0221
fax (55) 3535-1794
cel (55) 9999-0358

TANQUES, PLATAFORMAS E ROÇADEIRAS



ARADOS, DISTRIBUIDORES, GRAMPOS, GUINCHOS E TOLDOS



TRITURADORES, PICADORES, ENSILADEIRAS E DEBULHADORES



Cornichão Seedco.

Sementes forrageiras que garantem
qualidade no seu campo.



Sementes de Cornichão Seedco.
Qualidade para sua produção crescer mais.

www.seedco.com.br

Av. Missões, 98 • Navegantes • CEP 90230-100 • Porto Alegre / RS
+55 51 3072.5588 • comercial@seedco.com.br

seedco
brasil




TUDO EM SISAL

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











APAEB
BAHIA

Rodovia Luiz Eduardo Magalhães, Km 02
Bairro Petrolina - Valente - Bahia - Brasil
CEP 48890-000 - Fone: (75) 3263-2341 - Fax: (75) 3263-2342
CNPJ 63.104.020/0004-75 - INDÚSTRIA BRASILEIRA
Site: www.apaeb.com.br - E-mail: vendas@apaeb.com.br
Escritório São Paulo: (11) 3379-3815 - comercial@apaeb.com.br

ALFAFA E FENO PRÉ-SECADO

FONE (51) 8406.2276

ENTREGAMOS SOMENTE NO RS




Anuncie no
AGROGUIA

(51) 3233.1822

agroguia@agranja.com

www.agranja.com



**SODER
TECNO**
☎ 54 3331-5633 - CARAZINHO - RS

Comboio de Lubrificação
Se tempo e dinheiro, não perca tempo, otimize seu trabalho com os comboios de lubrificação Sodertercno.

Kit de Abastecimento de Combustível
Proteção certa para o combustível e para o meio ambiente, de acordo com as exigências da legislação ambiental.

Distribuidor de Estercos Líquidos Sodertercno
Garanta, durabilidade, versatilidade acoplado em chassis de caminhão ou reboque para trator.






Sodertercno Indústria e Comércio de Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda. Fone / fax : (54) 3331-5096 - sodertercno@sodertercno.com.br - www.sodertercno.com.br



METALÚRGICA QUATRO IRMÃOS LTDA.

IND. COM. DE MÁQ. E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

RUA DR. BOZZANO, 71 - COHAB - FONE: (51) 3671.2066 - CEL.: (51) 9984.0763
FONE/FAX: (51) 3671.1350 - CEP 96180-000 - CAMAQUÁ - RS - BRASIL
e-mail: metalurgicaquatroirmaos@yahoo.com.br

Tecnologia a serviço da lavoura!



ROLO FACA ARROZEIRO RELECCIONAL



PLAINA NIVELADORA



TAIPADEIRA DE SOLO



GUINCHO FRONTAL 2000 TON.



REBOQUE PARA COLHEITADEIRA



PLAINA



PLAINA A LASER SISTEMATIZADA



FECHA E DESMANCHA TAIPA



REBOQUE PARA PLANTADEIRA



ROLO COMPACTADOR FRIZADO



REBOQUE C/ TRUCK OSCILANTE P. SEWEADORA



BOMBA PARA IRRIGAÇÃO SUBMERSA



BOMBA PARA IRRIGAÇÃO



RODA MEIA CAIOLA E LENTILHADA



CARRETA AGRÍCOLA 4 TON. HIDRÁULICA

www.metquatroirmaos.com.br

Trevo Branco e Vermelho Seedco.

Sementes forrageiras que garantem qualidade no seu campo.



Sementes de Trevo
Branco e Vermelho da Seedco.

www.seedco.com.br

Av. Missões, 98 • Navegantes • CEP 90230-100 • Porto Alegre / RS
+55 51 3072.5588 • comercial@seedco.com.br

seedco
brasil



Jornal **MUNDO RURAL**

Receba todo
mês este jornal
gratuitamente!

- Notícias - Artigos Técnicos - Últimas Edições
- Meteorologia - Cotações de Café, Cacau, Boi, Frango, etc.

Contato:
27-3264-3108

Tudo isso em um só lugar, acesse e confira.
www.jornalmundorural.com.br



FENOSUL

 COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA

Equipamentos e peças para fenação e silagem.



Distribuidor exclusivo **CISNEL**
para o Rio Grande do Sul

FIOS E CORDAS DE SISAL
CISNEL
COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE SISAL NORDESTE LTDA
WWW.CISNEL.COM.BR



Fone: (54) 3330-1262 / (54) 3330-1660 | www.fenosul.com.br

TECECOM¹⁰

POWER



Melhore o diesel com o

OTIMIZADOR[®] DE COMBUSTÍVEIS

Potência máxima e alto desempenho para o combustível de caminhões, tratores e motores a diesel

10 PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

- 1 Dispersa totalmente a água
- 2 Efeito detergente
- 3 Melhora o índice de viscosidade
- 4 Anticorrosivo
- 5 Bactericida
- 6 Reduz a emissão de gases poluentes
- 7 Ação anticongelante
- 8 Reduz os custos de manutenção e prolonga a vida útil dos equipamentos
- 9 Estabiliza o processo de combustão
- 10 Reduz o consumo de combustível



ACESSE: WWW.RELUB.COM.BR

Rua : Corrêa Lima, 1.575 - Porto Alegre - RS - CEP: 90850-250 - Fones: (51) 3233.3787/ 3233.6954

Manutec
Máquinas e Equipamentos Agroindustriais

Sugador de grãos

Empilhadora para sacaria

SISTEMA ESPECIAL PARA LINHAZAS DE CEMENTOS

1 JUL - RS

Rua 2048 Getulio 851
141 - RS
(51) 3355-7288
manutec_jul@pffs.com.br
www.manutecul.com.br

RAABE

RAABE CALCÁREOS LTDA.

**PARA AUMENTO DE PRODUÇÃO
CALCÁRIO É A SOLUÇÃO**

VENDAS: (51) 32256670 / 32263474 / 96412340 / 99963129 / 37341113
Pantano Grande / RS

42ª EXPO Agro

Desperte para os bons negócios do Sudoeste Paulista

42ª Exposição Agropecuária, Industrial e Comercial de Itapetininga/SP
A concentração de trabalhos técnicos é a maior responsável pela produtividade agrícola
de 22 de abril a 01 de maio de 2011

MÁQUINAS E IMPLEMENTOS
 PRODUTOS AGRÍCOLAS
 JULGAMENTOS E LEILÕES DE ANIMAIS
 PALESTRAS TÉCNICAS
 SHOWS

Promoção:
SINDICATO RURAL DE ITAPETININGA

Rua Campos Sales, 219 - Itapetininga-SP - CEP 18.200-005
Tel: (15) 3271-0811 / 3275-3453 - www.sritape.com.br
expoagro06@terra.com.br

Colaboração:
• Secretaria de Agricultura/CATI Regional de Itapetininga
• Prefeitura Municipal de Itapetininga
• FAESP / SENAR - SP

Patrocínio:

METALÚRGICA SCARABELOT
Indústria e Manutenção de Implementos Agrícolas.

19 ANOS
1981-2000

GRADE DE LEVANTE HIDRÁULICO
RODA GAIOLA
RODA ESPATULA AUXILIAR LATERAL
ROLO FACA
LIMPADORA DE VALO
LÂMINA NIVELADORA REVERSÍVEL FRENTE E VERSO
RODAS PARA SEMEAR
LÂMINA NIVELADORA REVERSÍVEL FRENTE E VERSO

Rua Rui Barbosa, 2642 - Centro - 88930-000 - Turvo - Santa Catarina - Fone/Fax: 48 3525.0800 / 3525.3113
E-mail: mslscarabelot@hotmail.com - www.metalurgicascarabelot.com.br

AGROPECUÁRIAS

Maisfértil Com. Prod. Agropec. Ltda. Venda de adubos, sementes, ração e produtos veterinários. Fone: (37) 3431-1176 maisfertil@netbi.com.br Rua Alzira Torres, 80 - Lava Pés Bambuí / MG CEP: 38900-000

SEMENTES EM GERAL

Agrícola Caminho da Roça, a sua loja de nutrição foliar e sementes. Fone : (43) 3255-5898 / 9974-3200 f.f.becker@hotmail.com Av. Aylton Rodrigues Alves, 857 Rolândia /PR CEP: 86600-000

Alfa Pesquisas e Sementes Ltda Fone : (62) 3553-1404 E-mail : agrolantamentes@hotmail.com Cx.Postal: 42 Hidrolândia / GO CEP: 75340-970

Sementes Gobbo Ltda Fone: (67) 3286-1345 Rua Pedro Celestino, 1243 Camapuã / MS CEP:79420-000

SERVIÇOS

APAGRI Consultoria Agrônômica Ltda. Agricultura de precisão, imagens de satélite e equipamentos para todo o Brasil.Fone:(19) 3422-3699 apagri@apagri.com.br Piracicaba/SP

Soloplanta Consultoria Agrícola Ltda, fone (65) 3549-1236 .site www.soloplanta.com.br Avenida Rio Grande do Sul. n° 720-E, Bairro Pioneiro, Lucas do Rio Verde/MT. CEP: 78455-000

Só Safra Projetos Técnicos e Agropecuários Ltda. Projetos junto ao banco do Brasil. Fco-Agrícola, Fco-Pecuário, Custeios-CPRF Fone: (62) 3375-2576Rua 21 QD 31 LT 06 Vila Leonor Itaberai/ GO

TRATORES E IMPLEMENTOS

Reimac Tratores - Concessionária de tratores New Holland e representante de implementos e máqui-

nas rodoviárias Foton e Zoomlion. Redenção Fone: (94) 3424-2526 Marabá Fone: (94) 3322-3838

OUTROS

Administradora Rural com experiência em agropecuária procura emprego em empresas rurais c/ Teresinha fone: (53) 9961.4763

Cultivar – Sementes, adubos, defensivos para a agricultura e pecuária, ração, sal mineral e assistência técnica, fone (61) 3642-1777 www.cultivarnet.com.br Formosa / GO.

Ecoplan Mineração Ltda- Calcário Agrícola. Fone : (65) 3376.1426 gilmar@ecoplan.com.br Rod. BR 163/364 Km 552 Rosário Oeste / MT CEP 78470-000

Inst. Fed. Catarinense Campus Rio do Sul oferece cursos gratuitos de agronomia, ciência da computação e licenciaturas em matemática, física e informática. Inf. site www.ifc-riodosul.edu.br

e fone (47) 3531-3700 Rio do Sul/SC.

Morinaga Agrícola Comercialização de milho de pipoca, sementes de soja e caroço de algodão.Escritório Brasília / DF Fone: (61) 3361.9929 com Charliane contato@morinaga.agr.br Empresa Correntina / BA.

MCA: Treinamentos e consultoria em floresta e integração lavoura, pecuária e florestas – ILPF. www.mcagroflorestal.com.br Fone :(41) 9198-6256 Curitiba / PR.

Processo Seletivo da ETEC de Presidente Prudente/ SP Informações: www.vestibulinhoetec.com.br ou ligue no fone:(18) 3222-8466 Estadual - Ensino Gratuito

Var Cerealista Ltda - Secagem e armazenagem de grãos-fone / fax: (55) 3413.1422/3413.7171 E-mail: varcerealista@brturbo.com.br BR 290 Km 719 Uruaiana/RS.

Clique e descubra um mundo de informações



O BRASIL AGRÍCOLA

agranja desde 1965

www.agranja.com

Agroguia / Matérias Atualizadas / Revista A Granja / Cotações
Previsão do Tempo / Produtos e Serviços / Agenda de eventos

BRAS CAB

- Projeto
- Desenvolvimento
- Produção

de cabinas e componentes de máquinas agrícolas e de construção

Bras Cab do Brasil - Rua Ilnah Pacheco Secundino de Oliveira, nº 195 - Setor Industrial I - CIC - Curitiba - PR - Brasil
CEP 81460-032 - Fone: (41) 3268-0706 e Fax (41) 3268-0707 - brascab@brascab.com www.brascab.com

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
Alfenas - MG
bt@brastecnica.com.br
www.brastecnica.com.br



CIMAB

Madeiras Tratadas

Decks - Pergolados - Quiosques - Galpões - Praças
Jardins - Linha Rural - Postes - Construção Civil.

Fone: (51) 3652 1155
www.cimab.com.br

Rodovia BR 290 - KM 172 - Butiá / RS



BBS

Fone: 0800.051-5545
(55)3332-8020

B.B.S. BOLSA BRASILEIRA DE SEMENTES LTDA
RS 155 - KM 2,0 - IJUÍ - RS
CEP: 98700-000
E-MAIL: bbs@bbssementes.com.br

1. Forrageiras de Inverno: Aveia Branca Tarimba e Taura C2, Aveia Preta Agrocochilha C2 e Agroplanalto C2, Azevém, Ervilhaca e Nabo Forrageiro
2. Forrageiras de Verão: Brachiarias, Aruana, Sudão, Sorgo e Milheto
3. Forrageiras Perenes: Trevos, Alfafa e Cornichão São Gabriel
4. Cereais: Aveia Branca Ind-descascada, Girassol Cartamo, Arroz Cateto, Sorgo, Painço, Linhaça, etc.



SHURflo

HYPRO

PULSAR TECNOLOGIA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA - www.micronpulverizadores.com.br
RUA AMARO LEITE 160 - SAO PAULO - SP - 04763-060 / TEL. 11 5524-7676 / micron@micronpulverizadores.com.br

CAFÉS



Nos itens aroma e sabor, nada melhorou tanto como o café brasileiro. Sempre houve por aqui cafés ótimos, mas eram minoria. Só nos últimos anos o produtor brasileiro passou a se preocupar com a qualidade e conseguiu transformar o Rio-Zona, por exemplo, um café horrível da região de Manhuaçu/MG, em café que vem disputando com sucesso diversos concursos de bebidas finas.

Já produzi café excelentíssimo para consumo de nossa fazendinha, a 1.200 metros de altitude, colhido em cereja, despulpado, secado em telas de náilon um metro acima do chão. Fazia um sucesso dos diabos, mas a produção sempre foi mínima, cobrindo apenas o consumo de nossa casa, cerca de três sacas/ano.

Mais tarde, noutra roça em altitude de 280 metros, tentei repetir a dose e o resultado foi terrível: não tinha aroma, sabor, nada de coisa alguma. Torrado e moído, resultava café absolutamente neutro. A lavourinha era um pouco maior, porque pensada para distribuir o pó entre os compadres que trabalhavam para nós. Tudo bem: era menos ruim do que os cafés à venda na cidade próxima – e era de graça, mas intolerável para o patrão.

Pensando agradar o empregador, que a viu nascer e crescer, a cozinha fazia questão de torrar e moer o produto na horinha em que eu chegava da cidade. Sofri o diabo com o café produzido a 280 metros, colhido em cereja, despulpado, secado longe do chão.

Multiplicam-se no Brasil atual os cafés finos, os baristas, os consumidores dos melhores cafés e dos drinks preparados com eles. No dicionário de inglês do doutor Bill Gates vejo que os americanos incorporaram *barista*, plural *baristas*, no século passado: “empregado para operar a máquina de expresso num “coffee bar”, explicando que a palavra vem

do italiano “empregado ou dono de um bar”.

No Brasil, barista é mais que isso: tem professor, curso de 30 horas no Senac e a notícia de que o vinho pode ter cerca de 400 aromas/sabores, enquanto o café tem 700. Só aí dá para perceber que o assunto é muito mais complexo do que se podia imaginar. Já me hospedei na fazenda de um grande exportador de café, que nos servia um cafezinho muito elogiado (por ele), sem que me falasse à alma. Elogiei, porque sou cavalheiro muito educado, mas devo confessar que o meu de altitude era muito melhor.

Não raras vezes, é impossível tomar o café que nos servem com todo o carinho. Abgar Renault, poeta, escritor, acadêmico, figura solar da *intelligentsia* brasileira, ministro da Educação no tempo em que os ministros eram alfabetizados, representava o Brasil na Unesco e viajava todo ano para Nova York.

Nessas andanças, fez amizade com uma brasileira casada, funcionária da Unesco, que residia nos Estados Unidos. E foi convidado para jantar no apartamento do casal. Vinho e jantar caprichados, a dona da casa informou: “Agora, doutor Abgar, vou preparar um cafezinho brasileiro para o senhor”.

Foi à cozinha e voltou de lá com o cafezinho, uma só xícara, pois o casal era adepto do chá. No que tentou beber, o convidado viu que seria impossível tomar um gole daquele “cafezinho brasileiro para o senhor”. Na emergência, declarou: “Há qualquer problema. Vamos ver o que é” e partiu para a cozinha seguido pelos donos da casa.

Problema logo identificado: o coador de pano ficava pendurado na parede, ao lado e acima do fogão. Como não era usado, acumulou a gordura de um ano. E foi ali, naquele saco de gordura, que a boa senhora coou o

café que havia comprado especialmente para o ex-ministro.

Comigo aconteceu fato parecido num retiro pantaneiro, a 19 quilômetros da sede da fazenda. Retireiro, mulher e filhos guardavam o pó de café, de péssima qualidade, para servir às visitas. Acontece que não havia visitas ao rancho situado no fim do mundo sul-mato-grossense. Neca de estradas, rios, campos de pouso: longe de tudo e todos.

Chegamos a cavalo, o fazendeiro e eu. A mulher do retireiro matou um frango para o patrão. Almoçamos. Rapadura de sobremesa, enquanto a pantaneira preparava o café nas condições que o leitor bem pode imaginar. Expliquei que não podia tomar café com açúcar, quando acabava de roer bom pedaço de rapadura. E fomos descansar meia horinha num rancho de sal, distante 100 metros do

O coador de pano ficava pendurado na parede, ao lado e acima do fogão. Como não era usado, acumulou a gordura de um ano. E foi ali, naquele saco de gordura, que a boa senhora coou o café

casebre do retireiro, antes de voltar aos arreios dos cavalos. Foi de lá, meio deitado num couro sobre a pilha de sacos de sal, que vi surgir a pantaneira com a xícara de lata e o bule de café sem açúcar, coado especialmente para mim. Tomei duas xícaras amaldiçoando a hora em que nasci. ☒

AGRISHOW 2011

18ª FEIRA INTERNACIONAL DE TECNOLOGIA AGRÍCOLA EM AÇÃO.
2 A 6 DE MAIO DE 2011 - RIBEIRÃO PRETO/SP

**BEM-VINDO
AO MUNDO
DO AGRONEGÓCIO.**



AGRISHOW 2011. UMA VIAGEM PELA TECNOLOGIA.

**Garanta já o seu ingresso antecipado.
Acesse: www.agrishow.com.br**

Realização



Organização
e Promoção



Apoio
institucional



SECRETARIA DE
AGRICULTURA E ABASTECIMENTO



Ministério da
Agricultura, Pecuária
e Abastecimento



Patrocínio



Mídia
de apoio



Série de Tratores 8R John Deere.

Eficiência incomparável na lavoura.

8R



8320R
320 cv

8270R
270 cv

8245R
245 cv

- Suspensão dianteira independente nas versões com rodados simples para os modelos 8245R e 8320R.
- Transmissão Auto-PowerShift que mantém o motor sempre no seu ponto de maior eficiência.
- Cabine com amplo espaço interno e comandos integrados ao descansa-braço.
- Sistema hidráulico de alta vazão com até 227 L/min para os modelos 8270R e 8320R.
- Piloto Automático Integrado standard.



JOHN DEERE