

O BRASIL AGRÍCOLA

AGOSTO/2011 - Nº 752- ANO 67 - R\$ 11,90 - www.agranja.com

agranja

desde
1945

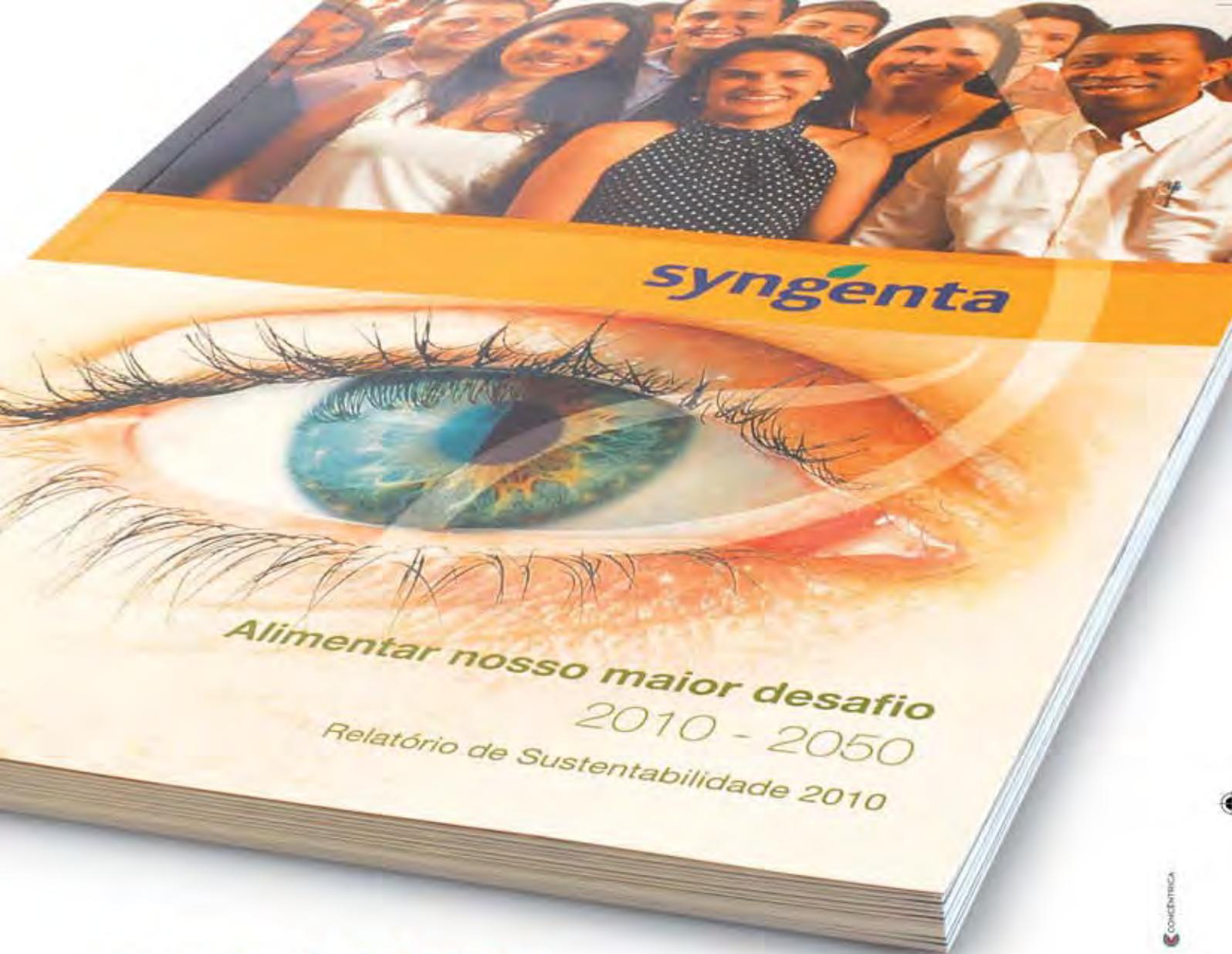


SAFRA 2011/2012

Dourada

Soja, milho, algodão e café prometem. Mas o arroz preocupa

Manassés dos Santos,
de Juranda/PR:
investimento até em análise
foliar para repetir as 66 sacas
de soja por hectare



28 de julho. Dia do Agricultor.

Nossas **homenagens** são tantas,
que tivemos que fazer um **relatório**.

Lançar nosso **Relatório de Sustentabilidade 2010** no dia do agricultor materializa o compromisso que assumimos, juntos, para produzir mais utilizando cada vez menos recursos naturais.

É o nosso agradecimento a você por estar cultivando um mundo melhor.

Faça o download do Relatório de Sustentabilidade.
Acesse www.syngenta.com.br

Bringing plant potential to life

syngenta

20 **REPORTAGEM DE CAPA**

A safra 2011/12 está com jeito de recorde e de dinheiro no bolso dos produtores

30 **CONSÓRCIO DE MÁQUINAS**

Uma alternativa para aquisição

34 **AGRICULTURA DE PRECISÃO**

O café começa a usufruir desta ferramenta



Divulgação

38 **ARMAZENAGEM**

O financiamento ao alcance de todos

43 **LINHA DE FRENTE**

Relub e o sistema de filtragem em paralelo



SEÇÕES

4 **O SEGREDO DE QUEM FAZ**

Narciso Barison Neto, presidente da Associação Brasileira de Sementes e Mudas (Abrasem)

8 **Vitrine**

10 **Primeira Mão**

12 **Aqui Está a Solução**

16 **Cartas, Fax, E-mails**

18 **Na Hora H**

52 **Florestas**

54 **Agricultura Familiar**

56 **Notícias da Argentina**

57 **Plantio Direto**

60 **Agribusiness**

64 **Novidades no Mercado**

68 **Escolha seu Trator e sua Colheitadeira**

74 **Agroguia**

82 **Eduardo Almeida Reis**

Fitossanidade
em destaque



44 **LESMAS E CARACÓIS**

Pragas bem complicadas de enfrentar

47 **CAPIM**

AMARGOSO
O glifosato não faz mais frente

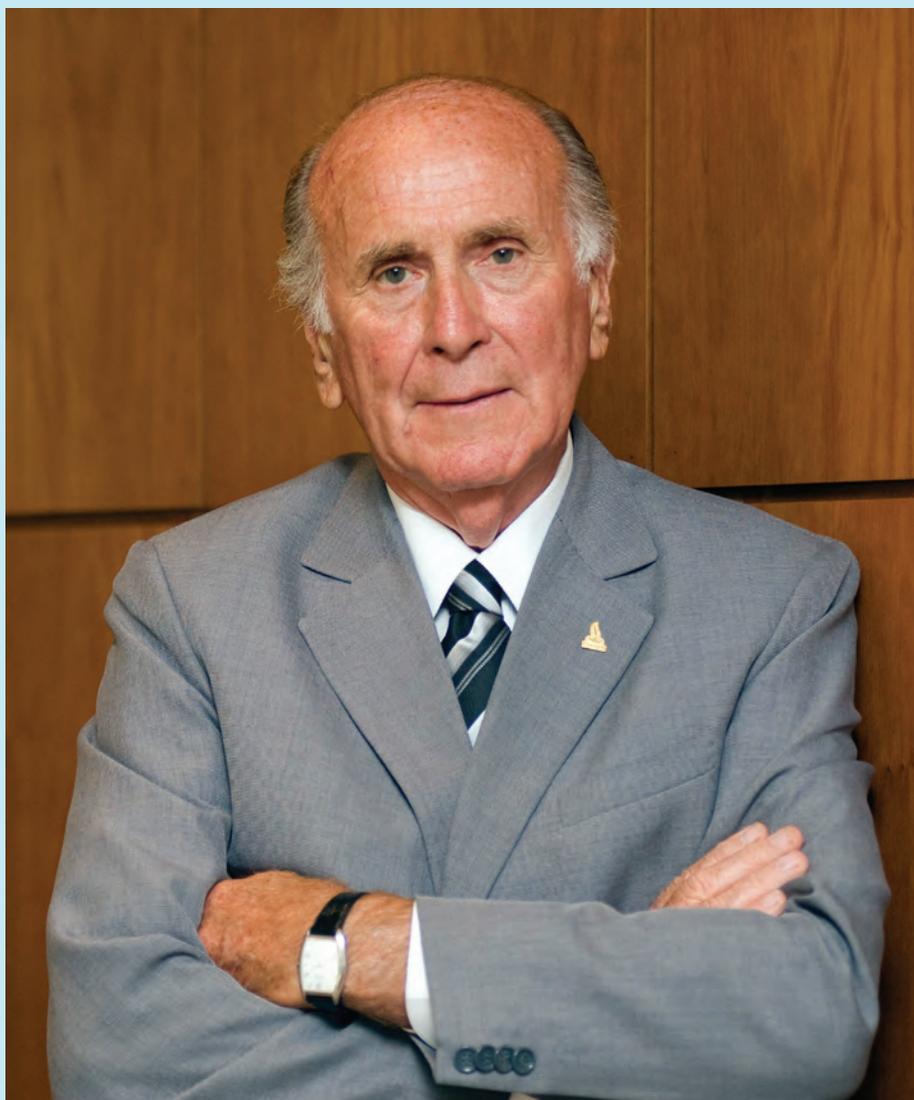


50 **GENTE EM AÇÃO**

O **INSUMO** básico da produtividade

Denise Saueressig
denise@agranja.com

*“É a semente que carrega a tecnologia que vai dar origem a uma nova safra. Base para a produção, o insumo merece a máxima valorização por parte do agricultor”, defende o engenheiro agrônomo **Narciso Barison Neto**, presidente da Associação Brasileira de Sementes e Mudanças (Abrasem) e da Associação dos Produtores e Comerciantes de Sementes e Mudanças do Rio Grande do Sul (Apassul). Produtor de grãos e de sementes em Vacaria/RS, o dirigente lidera um esforço para ampliar o uso do insumo certificado nas lavouras brasileiras. “A semente é a sustentação da pirâmide produtiva e os benefícios do uso de um grão de qualidade são sentidos por toda a cadeia”, ressalta.*



A Granja — Qual é o índice de utilização de sementes certificadas no país?

Narciso Barison Neto — O último levantamento da Abrasem indica uma média de 53,4% de uso de sementes certificadas nas 13 principais culturas, ou seja, algodão, arroz, arroz irrigado, aveia, batata, centeio, cevada, feijão, milho, soja, sorgo, trigo e triticale. Esses dados levam em conta o insumo utilizado na safra 2009/2010. O feijão tem o pior desempenho, com 89% das sementes usadas sem certificação. No caso das duas grandes culturas da nossa agricultura – a soja e o milho – estamos alcançando índices cada vez maiores nos últimos anos. No milho, já trabalhamos com quase 90% de sementes certificadas. Na soja, o ideal seria termos um índice de, no mínimo, 80%, mas constatamos taxa de quase 70%. Mas acreditamos que é possível continuar avançando, especialmente porque temos um amparo legal que hoje favorece os investimentos no país e porque trabalhamos para conscientizar os produtores.

A Granja — Qual é a importância da utilização de sementes certificadas na lavoura?

Barison — Primeiro, o produtor tem que pensar que a semente é a base da pirâmide produtiva. Ele investe em adubo, em defensivo, em arrendamento de terra, em transporte, em armazenagem, então ele não pode se descuidar do principal insumo da sua atividade. Podemos plantar sem solo, com a hidroponia; sem adubo, sem herbicida, sem defensivo; mas sem a semente, não podemos plantar. O uso de uma semente certificada traz mais segurança ao agricultor, será um produto renovado, e não aquele mesmo que foi plantado durante muitos anos, como é o caso das sementes salvas. Ele também seguirá as recomendações e terá a garantia da empresa produtora da semente. No nosso trabalho educativo, procuramos transmitir uma mensagem positiva aos produtores, que também devem pensar que a empre-

sa responsável pela genética precisa receber pelo seu investimento por meio dos royalties. Se a empresa não receber pela sua tecnologia, os investimentos não serão renovados. Ganhos de produtividade também são alcançados com o melhoramento genético. É por isso que conseguimos colher 162 milhões de toneladas numa área de 49,5 milhões de hectares. Há cerca de duas décadas, usávamos em torno de 90 quilos de sementes de soja para o plantio de um hectare. Hoje, conseguimos usar 45 quilos, no máximo 50 quilos por hectare. Isso também é eficiência. O agricultor tem que enxergar no mercado uma semente melhor do que aquela que ele faz. Nós, produtores de sementes, temos que qualificar a nossa produção para mostrar isso ao agricultor.

A Granja — Por que o número de sementes caseiras ou piratas ainda é tão significativo no país?

Barison — É uma pergunta difícil de responder, ainda mais quando levamos em conta que o custo da semente é baixo, especialmente no caso da soja, em que o insumo representa em torno de 4% do custeio da lavoura. E justamente no milho, onde o uso de material certificado é superior, a semente chega a representar até 20% do custo de um hectare cultivado. Algumas vezes, essa produção caseira acontece por uma questão cultural. No Rio Grande do Sul, estado da minha origem, lembro que antigamente as pessoas falavam: “Vamos guardar o grão para garantir a produção do ano que vem”. Isso era passado de geração em geração e, em parte, ajuda a explicar o que acontece. O Rio Grande do Sul também foi o estado responsável pela entrada da biotecnologia no país em 1998/1999. Estávamos nos preparando para receber a biotecnologia de forma legal, mas isso não aconteceu. Então, os produtores passaram a tomar conhecimento da soja conhecida como “maradona”, que entrava pela fronteira com a Argentina. Até 2005, a soja geneticamente modifi-

cada foi produzida de forma ilegal. Até 1999, tínhamos 65% da semente de soja certificada no Rio Grande do Sul. Esse índice caiu para 3% em 2005, justamente devido ao uso da semente ilegal transgênica. Infelizmente, o atraso na liberação da biotecnologia desorganizou todo o sistema. De lá para cá, o trabalho de conscientização ficou mais forte. Queremos conscientizar não só o agricultor, mas o filho do agricultor. O consumidor também merece ter um produto de primeira qualidade e o produtor rural não pode esquecer que ele também é um consumidor.

A Granja — Quais são os principais problemas identificados em lavouras onde são usadas sementes informais?

Barison — Pode ocorrer uma série de problemas. O produtor pode perder o controle das doenças e enfrentar problemas com a infestação de plantas daninhas. Também há perda da integridade genética, baixo desempenho, falta de adaptação das cultivares, problemas fitossanitários, impurezas físicas, queda na produtividade e até perda total da lavoura. Além da lavoura, há a estagnação da pesquisa, desestruturação da cadeia e evasão de impostos. Esse produto informal não tem análise de doenças, por exemplo. O agricultor que não compra semente certificada não tem confiança no que está usando. Acaba usando mais semente e derrubando a sua produtividade. Isso é observado, por exemplo, no Rio Grande do Sul, que tem a menor taxa de utilização de material certificado na soja. Na última safra, o índice de utilização foi 40% no estado. Ao mesmo tempo, mesmo em condições favoráveis de cultivo, o estado tem uma das menores produtividades do país.

A Granja — Quais são as leis que regulamentam o setor e que tipo de penalidade o agricultor pode enfrentar no caso de uso de semente ilegal?

Barison — Trabalhamos com um marco legal formado pela Lei de Se-

O agricultor que não utiliza sementes certificadas na lavoura não tem confiança no que está usando

mentes, Lei de Proteção de Cultivares, Lei de Patentes e Lei de Biossegurança. O produtor pode ser enquadrado quando há denúncia ao Ministério da Agricultura. A pena de multa será de valor equivalente a até 250% do valor comercial do produto fiscalizado, quando incidir sobre a produção, o beneficiamento ou a comercialização ilegais. Além disso, as sementes e/ou mudas poderão ser apreendidas e destruídas. O eventual produtor ilegal também deverá responder a inquérito administrativo, no âmbito do ministério, e poderá ser processado civilmente pelo detentor do germoplasma e do gene. Temos notícias de multas muito elevadas, na faixa de R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões. As de menor valor também são comuns. A Abrasem encaminha por volta de 50 denúncias, ao ano, para o ministério, que faz um trabalho muito importante. No entanto, é importante que tenhamos também a criação de grupos de inteligência, parcerias com a Polícia Rodoviária Federal, já que as sementes piratas transitam pelas nossas estradas, e com a Receita Federal, porque há sonegação fiscal. Precisamos lembrar também que o agricultor pode se inscrever como um produtor de semente, com autorização do Ministério da Agricultura e seguindo normas específicas.

A Granja — De que forma a legislação brasileira pode colaborar para um maior desenvolvimento do setor?

Barison — Algumas leis já têm mais de dez anos e, claro, tudo precisa ser readaptado e rediscutido. Deve ser revisto pela sociedade, pe-

las empresas e pelo Governo para que possamos acompanhar os demais países produtores. O concorrente do agricultor brasileiro não é o seu vizinho, mas sim o agricultor americano, o argentino e o canadense. Precisamos atualizar o marco legal para possibilitar que mais investimentos sejam feitos. O produtor brasileiro deve ter as mesmas ferramentas dos outros produtores do mundo para disputar mercado, assim como foi feito com a biotecnologia. O marco legal deve ser reexaminado permanentemente. O mais importante é que consigamos manter o trabalho pela união do setor, difundindo a importância do uso da semente certificada e controlando a pirataria e a informalidade.

A Granja — Como está a procura de sementes para a safra 2011/2012? E os preços? Tiveram incremento em comparação com o ano passado?

Barison — A procura por sementes está grande e foi antecipada em muitos casos devido à capitalização do produtor depois de dois anos de resultados positivos no campo. No milho, há variedades com vários eventos de tecnologia de até R\$ 400 o saco de 20 quilos. Na soja, os preços variam entre R\$ 1,50 e R\$ 3 o quilo. Houve incremento da safra passada para a próxima. Os preços reagiram. No ano passado, o custo do quilo da semente de soja variava entre R\$ 1 e R\$ 2,20. Esse aumento deve-se à incorporação de tecnologia a materiais mais precoces.

A Granja — Qual é o tamanho do mercado de sementes no Brasil?

Barison — O Brasil é o terceiro maior mercado do mundo, e a comercialização doméstica é estimada em R\$ 2,38 bilhões. Se considerarmos o mercado externo, chega a R\$ 4 bilhões. Somos 620 produtores de sementes e 12 associadas na Abrasem. Os Estados Unidos lideram o mercado, com vendas de R\$ 8,5 bilhões, e a China vem em segundo, com R\$ 4 bilhões.

A Granja — Qual é a sua avaliação sobre a evolução da pesquisa genética no Brasil?

Barison — Houve um expressivo aumento na atuação das empresas nessa área nos últimos anos, especialmente depois do marco legal para o setor, que garante a captura de investimentos e incentiva a instalação de empresas multinacionais no país. O marco legal começou a ser instituído com a Lei de Patentes e de Proteção de Cultivares, aprovadas em 1996 e 1997. A Lei de Sementes e Mudas veio em 2003, e a Lei de Biossegurança, em 2005. Para se ter uma ideia, em 1998 o país teve pouco mais de 100 pedidos de registros para novas cultivares. Número que, no ano passado, chegou a aproximadamente 240 variedades. Antigamente, uma variedade tinha duração de cerca de dez anos no mercado. Hoje, uma variedade dura dois ou três anos, porque novos produtos são lançados o tempo todo.

A Granja — Qual é a sua opinião sobre as parcerias entre empresas privadas e instituições públicas como a Embrapa na área de desenvolvimento de sementes?

Barison — Esse é um exemplo muito bem sucedido de parceria público-privada. A Embrapa é a maior empresa de pesquisa de clima tropical do mundo e que tem mais de 2 mil pesquisadores. Mas como empresa pública, tem suas dificuldades para competir com empresas privadas. Esse tipo de parceria dá condições para reforçar o trabalho da Embrapa e também de outras instituições de pesquisa que existem no país. 

Antes, uma variedade permanecia por dez anos no mercado. Hoje, a duração é de dois ou três anos



FEED2011

O DESAFIO DE ALIMENTAR 9 BILHÕES DE PESSOAS EM UMA AGRICULTURA DE BAIXO CARBONO

O Fórum Internacional de Estudos Estratégicos para Desenvolvimento Agropecuário e Respeito ao Clima (FEED) 2011 é realizado anualmente pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) para discutir e avaliar os impactos das mudanças climáticas no agronegócio brasileiro. Nesta 2ª edição, o FEED 2011 reunirá renomados especialistas nacionais e internacionais em busca de alternativas para vencer o desafio de alimentar 9 bilhões de pessoas em uma agricultura de baixo carbono.

PARTICIPAÇÕES ESPECIAIS

JEFFREY SACHS

Diretor do Instituto da Terra. Professor Quetelet de Desenvolvimento Sustentável na Universidade de Columbia

JOSÉ MARIA FIGUERES OLSEN

Ex-Presidente da Costa Rica

INSCREVA-SE!

**ALIMENTAR
MAIS
EMITIR
MENOS CO₂**

5 e 6 DE SETEMBRO DE 2011
CENTRO DE CONVENÇÕES DA FECOMÉRCIO - SP
INSCRIÇÕES e INFORMAÇÕES:
www.feed2011.com.br



**Confederação da Agricultura
e Pecuária do Brasil**



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

Divulgação Coamo

Revisão

Guilherme Duarte Garcia

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 – Cida Muniz

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

Para assinar: (51) 3232-2288
www.agranja.com



Leandro M. Mittmann

UM BOM FUTURO À SAFRA DE VERÃO PERTENCE

Já foi dada a largada para a safra de verão 2011/2012. Em algumas semanas as primeiras plântulas de soja, milho, algodão e arroz darão o (verde) ar da graça em algum cantinho dos praticamente 50 milhões de hectares que serão semeados de Norte a Sul, de Oeste (da Bahia) ao imenso Centro-Oeste, além de Sudeste, Nordeste. O produtor está concentrado na melhor semente, no trator mais potente, no mais eficiente fertilizante e defensivo. Mas é claro que também está de olho (e ouvido) lá na frente, na comercialização desta safra. O que o futuro reserva aos grãos e fibras!? Nós aqui na redação compartilhamos essa curiosidade e fomos a campo para tentar elucidar esse futuro. As avalizadas – e otimistas – previsões estão na nossa tradicional reportagem de capa sobre as perspectivas da safra de verão.

Se o futuro é o principal norte desta edição, leia com atenção o que diz Narciso Barison Neto, presidente da Associação Brasileira de Sementes e Mudanças, em *O Segredo de Quem Faz*. Quer sa-

ber exatamente o que vai acontecer com sua lavoura caso você não utilize semente idônea? É certo que a produtividade vai ficar bem... abaixo das suas expectativas.

O que ainda é uma realidade incipiente, mas tem um futuro promissor, é o uso da ferramenta de agricultura de precisão nas lavouras de café. O assunto é tema de um esclarecedor artigo da Faculdade de Tecnologia (Fatec), de Marília/SP.

Sempre antenados com as atualidades de temas agrícolas, abordamos dois assuntos atualíssimos: as possibilidades e vantagens da aquisição de uma máquina agrícola via consórcio, e os benefícios de, aproveitando-se do bom momento das cotações, enfim erguer uma estrutura de armazenagem na propriedade – bem ali, ao lado dos seu galpão de máquinas. Linhas de crédito não faltam. Escolha a ideal para a sua realidade.

Mas você sabe, e faz tempo, que a edição tem muito mais.

Boa leitura! E, sobretudo, boa safra!

VENDA LEGAL DE MUNIÇÃO CBC



Cartucho de Caça Velox

(chumbos variados)

R\$ **2,90***
unidade
(preço referência cal. 36)

- ▶ Você tem direito a compra de até 200 cartuchos para espingarda por mês.**



Munição .380 Ogival

R\$ **37,00***
(preço referência)

Blister 10 unidades

- ▶ Quantidade permitida por lei: 50 unid./ano.**

Cartucho .22 Ogival Std



R\$ **26,50***
(preço referência)

Embalagem 50 unidades

- ▶ Quantidade permitida por lei: 300 unid./mês (armas longas).**

▶ Sua munição está vencida?

Renove a sua munição a cada 6 meses. É importante para você, é bom para sua arma.

Compre aqui com toda segurança:

*Os preços aqui anunciados são apenas referenciais e variam para mais ou para menos, de acordo com o local.

CENTRO OESTE: MT - CAMPO GRANDE: NUTRIBEM (67) 3291-9500 | **NORDESTE:** PE - VITÓRIA DE SANTO ANTÃO: CASA DO CAMPONES (81) 3523-0835 | **RN - NATAL:** ARMAS E BAGAGENS (84) 3206-4949 | **NORTE:** RO - BURITIS: CEPESCA (69) 3238-2304 | **RO - VILHENA:** TUCUNARE PESCA (69) 3322-2238 | **RO - VILHENA:** COMERCIAL RIO (69) 3322-3191 | **TO - GURUPI:** BECO DO PESCADOR (63) 3312-1726 | **SUDESTE:** MG - ARCOS: EKIP-LAR (37) 3351-0083 | **MG - PARÁ DE MINAS:** PONTO DO PESCADOR (37) 3231 6758 | **RJ - CACHOEIRAS DE MACACU:** STOP LOOK (21) 26492118 | **RJ - ITUIUTABA:** SAFARI SPORT LUGANO (22) 3824-2294 | **SP - OSASCO:** SPORT CENTER LOPES (11) 3689-5500 | **SP - SÃO PAULO:** AO GAÚCHO (11) 3222-4122 | **SUL:** PR - CAMPO MOURÃO: MARIJO SPORT (44) 3529-3762 | **PR - FOZ DO IGUAÇU:** DOURADO PESCA & SPORT (45) 3525-2024 | **PR - MEDIANEIRA:** MEURER CAÇA E PESCA (45) 3264-3364 | **PR - PONTA GROSSA:** CASA DO ATRADOR (42) 3227-2044 | **PR - QUEDAS DO IGUAÇU:** FELINI ESPORTE (46) 3532-2475 | **PR - TOLEDO:** PLANETA SPORT E PESCA (45) 3055-3663 | **PR - UMUARAMA:** A NAVALHA DE OURO CAÇA E PESCA (44) 3624-4939 | **RS - CANOAS:** CAÇA E PESCA (51) 3476-1217 | **RS - CAXIAS DO SUL:** LOJAS SAMBURÁ (54) 3221-5466 | **RS - CHARQUEADAS:** CAÇA E PESCA CHARQUEADAS (51) 3658-6300 | **RS - ERECHIM:** CAÇA E PESCA (54) 3522-5013 | **RS - ESTEIO:** AMAZÔNIA CAÇA E PESCA (51) 3473-4030 | **RS - GUAÍBA:** CAÇA E PESCA GUAÍBA (51) 3480-3003 | **RS - LAJEADO:** CIA DA PESCA (51) 3748-1120 | **RS - LAJEADO:** CASA DO CAÇADOR (51) 3710-2478 | **RS - PASSO FUNDO:** CAÇA E PESCA (54) 3327-1732 | **RS - PORTO ALEGRE:** CAÇA E PESCA (51) 3337-5024 | **RS - PORTO ALEGRE:** CAÇA E PESCA BOM FIM (51) 3026-5252 | **RS - SANTA CRUZ DO SUL:** UNIVERSAL CAÇA E PESCA (51) 3715-8184 | **RS - SANTO ANGELO:** PONTARIA (55) 3312-1282 | **RS - SÃO LEOPOLDO:** CAÇA E PESCA (51) 3037-1067 | **RS - SAPUCAIA DO SUL:** AMAZÔNIA CAÇA E PESCA (51) 3474-3177 | **RS - TEUTONIA:** ECO CAÇA E PESCA (51) 3762-2171 | **RS - TRÊS DE MAIO:** MACUCO CAÇA E PESCA (55) 3542-1431 | **RS - TUCUNDUVA:** PUMA ESPORTE (55) 3542 1431 | **RS - VIAMÃO:** CASA E PESCA VIAMÃO (51) 3485-1530 | **SC - TURVO:** AGROSHOP (48) 3525-0787

Outros endereços em: www.cbc.com.br

** As quantidades autorizadas para aquisição de Cartuchos e Munições aqui informadas são por arma registrada, com a apresentação do registro provisório ou definitivo (Portaria 12 - COLOG/09 e Ofício 344 - Circular - Aqs 2/09).

A aquisição de armas e munições depende de registro por autoridade competente e sua utilização exige treinamento e equilíbrio emocional. Observe a legislação pertinente. Guarde as armas e munições em local seguro e fora do alcance das crianças e de pessoas não autorizadas.

Preços válidos até o final dos estoques. Imagens ilustrativas.

MOEDA DE TROCA

O preço do arroz deu sinal de vida seguidas vezes no decorrer do mês passado, mas os prejuízos da volumosa entrada do cereal do Mercosul não têm mais volta. A constatação é do presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Arroz do Ministério da Agricultura, o gaúcho Francisco Schardong, que nesse colegiado também representa a CNA. "O prejuízo está dado e é irreversível. Não há mecanismo que reduza estes estoques de passagem e não temos como barrar esta entrada porque o Governo argumenta que o comércio global é favorável para nós, e o arroz vira moeda de troca", lamentou.

Saborosa e da cor da terra

A Embrapa, em parceria com a Empresa de Pesquisa Agropecuária de MG (Epamig) e a Fundação Triângulo, lançou aos produtores mineiros a variedade de soja BRSMG 800A, com resistência às principais doenças e com potencial produtivo compatível com a média de outras cultivares de mesmo ciclo. Mas a BRSMG 800A tem dois diferenciais: é marrom e é apta ao consumo humano na panela, pois pode ser misturada ao feijão cariquinho, aumentando em cerca de 30% o valor proteico do prato sem interferir no visual ou no sabor. A expectativa é que a BRSMG 800A ajude a popularizar o consumo da soja *in natura* no Brasil.

Somostodosagro

Entidades representativas e empresas vinculadas ao agronegócio se uniram numa ampla iniciativa de ações focadas na valorização do setor: é o Movimento de Valorização do Agronegócio Brasileiro - Sou Agro. O objetivo é ampliar a percepção da sociedade, para que ela seja esclarecida e informada – e sensibilizada – sobre o universo agrícola. E reposicionar a imagem do agronegócio brasileiro, sobretudo destacando a contribuição do campo em prol de todos. A campanha conta com filmes publicitários exibidos na TV, cinema, anúncios em revistas, mídias em aeroportos e elevadores, rádio e painéis de estrada. Os garotos-propaganda são os atores Lima Duarte e Giovanna Antonelli. Tudo, inclusive as peças publicitárias, pode ser visto no site www.souagro.com.br.

Semestre dos sonhos

Cálculos do Valor Data baseados em contratos futuros de segunda posição de entrega (de maior liquidez) referenciados nas bolsas de Chicago e de Nova York esclarecem que seis deles – açúcar, algodão, cacau, café, soja e milho – alcançaram suas maiores médias semestrais históricas entre janeiro e junho (em termos nominais). Já as médias do trigo e do suco de laranja foram as terceiras mais elevadas. É uma prova de que as matérias-primas para a geração de alimentos ganharam um novo status, sobretudo por causa do aumento de consumo em países emergentes. E como a oferta deverá aumentar menos do que a demanda em curto e médio prazos, as perspectivas de instituições como FAO, OCDE, FMI e Banco Mundial apontam para uma nova década de commodities em alta.

CAFÉ QUENTÍSSIMO

A receita cambial com exportação brasileira de café no ano safra 2010/2011 – de julho a junho – atingiu o recorde histórico de US\$ 7,4 bilhões, aumento impressionante de 64,6% em relação ao período anterior – de US\$ 4,5 bilhões. Em volume, também recorde: 34,9 milhões de sacas de 60 quilos, ante 29,8 milhões no ano safra anterior – elevação de 17,3%. Os números são do Conselho dos Exportadores de Café (Cecafé), que prevê para o ano civil 2011 embarques de 33 milhões de sacas e receita de US\$ 8,6 bilhões.



Plano Safra plurianual

O próprio secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, José Carlos Vaz, criticou a operação do Plano Safra. Ele disse que o ideal é um plano de longo prazo, e que o Governo deverá atuar feito uma empresa, com planos de gestão e foco em resultados e metas já a partir deste segundo semestre. “O Plano Safra, que é elaborado anualmente, é um atraso operacional. Precisamos de uma política de cinco anos com alguns ajustes anuais, e caberá a cada estado a implantação. Somos uma empresa e não podemos ter vícios do Governo e nem do passado”.

PLANTAGENS BEM NUTRIDAS

As vendas de fertilizantes registraram alta de quase 30% no primeiro semestre. Foram negociadas 11,17 milhões de toneladas. É o reflexo da firme demanda do insumo para o milho safrinha e trigo, além da antecipação de aquisições para o plantio da próxima safra de verão, que começa em setembro. “Boa parte é para consumo e foi para o solo, para o milho safrinha. Mas também há uma boa antecipação para a soja”, afirmou David Roquette Filho, diretor-executivo da Associação Nacional para Difusão de Adubos. No primeiro semestre do ano passado, as vendas atingiram 8,62 milhões de toneladas.

O Mato Grosso é o estado que mais consome fertilizantes. De janeiro a maio os produtores mato-grossenses compraram 1,746 milhão de toneladas, volume 15% superior ao mesmo período de 2010 (1,514 milhão de toneladas). O volume adquirido em 2011 representa 20,4% do consumo de fertilizantes no país. São Paulo é o segundo maior comprador (1,26 milhão de toneladas) seguido pelo Paraná (1,24 milhão de toneladas).

Megarrecadastramento

A palavra é feia e pode ser traduzida em “muito trabalho, muita burocracia”. O Governo pensa em realizar um megarrecadastramento de todos os imóveis rurais. O objetivo é apertar o controle sobre as terras de estrangeiros. Mas em troca da dor de cabeça, o Governo admite afrouxar restrições para a aquisição de áreas por empresas e cidadãos de outros países. É a Advocacia-Geral da União que defende um pente-fino em 330 milhões de hectares de 5,2 milhões de estabelecimentos. “Há a necessidade de um recadastramento para saber quem tem a posse da terra e qual atividade está desenvolvendo nessa terra”, justifica o advogado-geral da União substituto, Fernando Albuquerque Faria.



MBA em Fitossanidade

Em julho, na semana em que Instituto Agrônomo (IAC) de Campinas/SP comemorou seu 124º aniversário, a instituição anunciou a criação do primeiro MBA em Fitossanidade do Brasil, desenvolvido em parceria com a Andef Educação (Associação Nacional de Defesa Vegetal). O diretor geral do IAC, Hamilton Humberto Ramos, e o diretor executivo da Andef, Eduardo Daher, assinaram o documento que dá início à viabilização do curso. “A ideia de criar o MBA surgiu da necessidade de investimentos no conhecimento técnico e prático ligados às ciências agrárias”, explicou José Annes Marinho, gerente de educação da Andef.

US\$ 1,12 trilhão

é o volume de investimentos necessários em irrigação e preservação de solos até 2050 para atender a demanda por alimentos e para mitigar as mudanças climáticas. Isso tudo apenas em países em desenvolvimento. A projeção consta no primeiro relatório da FAO, a agência da ONU para alimentação, sobre a situação de terras e água para alimentação e agricultura no planeta. A agricultura mecanizada/intensiva com o uso de insumos e irrigação propiciou o aumento da produtividade, nos últimos 50 anos, entre 2,5 e 3 vezes, enquanto a área cultivada só expandiu 12%. Mais de 40% do aumento da produtividade deu-se em áreas irrigadas. A agricultura ocupa 11% das terras mundiais e utiliza 70% de toda água de aquíferos, rios e lagos.

O relatório ainda prevê que a competição por terra e água se tornará mais acirrada entre os setores do campo (pecuária, grandes culturas, biocombustíveis), assim como entre a agricultura e as demandas urbanas. Conforme o organismo, a expansão de terras agrícolas só será ainda possível na América Latina e na África Subsaariana.

300 m

500 m

SORGO EM CRESCIMENTO

Gostaria de saber qual o tamanho da produção de sorgo no Brasil e qual o destino desse produto depois da lavoura. Obrigado.

Valter Correia Weiss
Taguatinga/TO

R- Caro Valter, a produção nacional de sorgo deve chegar, este ano, a 1,99 milhão de toneladas, um aumento de 22,7% sobre a safra 2009/2010. Segundo o levantamento da produção de grãos divulgado em julho pela Compa-

nhia Nacional de Abastecimento (Conab), a área cultivada deve somar 795 mil hectares, uma ampliação de 13,9% sobre a safra passada. A produtividade também deve crescer. A média das lavouras é estimada em 2.507 quilos por hectare, 7,7% a mais do que a média do ano anterior.

O analista de mercado da Conab, Marden Augusto Teixeira, explica que a previsão otimista tem como aliados fatores climáticos e de mercado, este último aquecido, sobretudo, pela busca de produção mais intensa de ra-

ção animal. “Além do preço no mercado estar compensando o investimento, com o atraso das chuvas no período de plantio os produtores optaram pelo cultivo da gramínea que resiste melhor à seca que outras culturas tradicionais. A colheita está sendo quase toda destinada à produção de ração para ave, suíno e bovino de corte e leite”, detalha. A gramínea é cultivada principalmente na região Centro-Oeste, que detém mais de 60% da colheita nacional.



Denise Saueressig

ADUBAÇÃO VERDE NO CANAVIAL

Tenho interesse em saber sobre a viabilidade da utilização de plantas de cobertura, ou de adubação verde, em canaviais destinados à produção de açúcar orgânico. Se puderem me fornecer exemplos de plantas viáveis, agradeço.

Pedro Roque de Abreu
Jardinópolis/SP

R- Pedro, a utilização de plantas de cobertura nas entrelinhas da cana é uma alternativa para o controle de invasoras na lavoura. “Além de proteger a superfície, a adubação verde melhora a qualidade do solo”, destaca a pesquisadora da Embrapa Cerrados Arminda Moreira. É uma tecnologia que corresponde ao uso de espécies vegetais (adubos verdes/plantas de cobertura) em sucessão, rotação ou em consórcio com as culturas. “O objetivo é buscar a proteção da superfí-

cie, bem como a manutenção e a melhoria da qualidade físico-hídrica, química e biológica do solo, em todo seu perfil”, explica. Para os canaviais, entre as plantas mais indicadas, estão aquelas de crescimento rápido e de porte mais baixo, para que não abafem a cana. Arminda explica que, entre as plantas de cobertura pesquisadas na Embrapa Cerrados, algumas espécies possuem características importantes, como tolerância ao estresse hídrico, elevada produção de bio-

massa, fixação biológica de nitrogênio, ciclagem eficiente de nutrientes, proteção do solo contra erosão e controle de plantas invasoras. “Espécies vegetais com ciclos perenes ou semi-perenes facilitam os cultivos em consórcios com cana-de-açúcar”, explica. Segundo ela, as plantas de cobertura que mais atendem aos requisitos solicitados para o consórcio com cana são o *Feijão-bravo-do-ceará*, *Crotalaria anagiroides*, *Teófrisia cândida* e *Arachis pintoi*.

PRODUÇÃO INTEGRADA

Em que está baseada a produção integrada de alimentos e quais produtos fazem parte desse processo no país? Agradeço o esclarecimento.

Clóvis Brum

Goiânia/GO

R- Prezado leitor, a Produção Integrada Agropecuária (PI Brasil) é um sistema baseado na sustentabilidade ambiental, segurança alimentar, viabilidade econômica e rastreabilidade de todas as etapas produtivas. O programa iniciou em 2001 e prevê a inserção de tecnologias que propiciam a certificação e a maior competitividade dos produtos. Além disso, diminui o emprego de inseticidas e fungicidas, reduz os custos de produção e o uso de fertilizantes. O Ministério da Agricultura já publicou normas técnicas específicas para o plantio de 16 frutas com o sistema PI Brasil: abacaxi, banana, caju, caqui, citros, coco, figo, goiaba, maçã, mamão, manga, maracujá, melão, morango, pêssego e uva. Estão em desenvolvimento projetos para outras 22 culturas, como amendoim, arroz, batata, café e tomate. Outros produtos, incluindo açúcar e álcool, algodão, cana-de-açúcar e ovinocultura de corte, por exemplo, estão em processo de implantação de projetos. A adesão à iniciativa é voluntária, mas o produtor que optar pelo sistema terá de cumprir rigorosamente as orientações estabelecidas. O Ministério da Agricultura é responsável pela publicação das normas, enquanto as certificadoras acreditadas pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro) fazem as auditorias e emitem o selo do programa.



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



DESTAQUES A GRANJA DO

O GRANDE PRÊMIO
DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO
EM SUA 26^A EDIÇÃO

30 de agosto de 2011, às 20h,
Auditório da Farsul, Expointer, Esteio-RS



ANO

IRO



AGROENERGIA GERADA PELA AGRICULTURA

Ao ler a reportagem sobre os biocombustíveis (*A Energia que o Campo Produz, edição de junho*), fiquei pensando: como o Brasil foi abençoado pela natureza! É consenso que o nosso campo será o tal “celeiro do mundo”, visto as imensas possibilidades na produção de alimentos. Podemos ver: mais um recorde na produção de grãos. E além disso, ainda é possível que nossas lavouras produzam etanol e biodiesel. Parabéns aos nossos produtores – sem esquecer os pesquisadores.

Laércio Mendes Jr.
Rio Verde/GO

AGROENERGIA GERADA PELA AGRICULTURA II

A reportagem sobre a agroenergia deixa claro mais uma vez que, ao contrário do que muitos pessimistas alarmeiam, dá sim para produzir biocombustíveis à vontade sem deixar de gerar alimentos na agricultura brasileira. O Brasil ainda tem disponíveis milhões e milhões de hectares aptos a receber plantios das mais variadas espécies comerciais – do café à cana. Ou seja, menos pessimismo e mais plantios!

Gioconda Freitas
Sertãozinho/SP



A FORÇA DO COOPERATIVISMO

Sou um cooperativista de carteirinha. Meu pai também. Adoramos sempre que o cooperativismo receba a devida atenção. Por isso, parabéns à revista **A Granja** pela entrevista de junho (*O Segredo de Quem Faz*, com João Paulo Koslovski, presidente da Organização das Cooperativas do Paraná). Gostei muito das considerações dele. Sigam assim: sempre divulgando o cooperativismo.

Jandir Cândido Machado
Concórdia/SC

FORMIGAS SOB CONTROLE

Achei interessante o artigo sobre as formigas cortadeiras (*edição de julho*) – milito no campo há bastante tempo. Lembro que, antigamente, esses bichos devoravam muito mais. Era bem comum plantações de eucaliptos inteirinhas serem devoradas por essas pragas. Agora, pelo que sei, os produtos para o controle delas são bem mais eficientes. Que sorte!

José de Albuquerque
Marechal Rondon/PR



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

Após vários anos, a **MÃE** das
FORRAGEIRAS voltou...
Evoluída em uma linha ainda **MELHOR!**



No início da década 70,
o Sr. Pier Zweegers
inventou, na Holanda a
FORAGEIRA PZ.
Surgia a primeira máquina
do tipo no mundo,
revolucionando o mercado
agrícola mundial.
Hoje, a **KUHN** traz para o
mercado brasileiro,
diretamente da sua fábrica
na Holanda (a mesma que
produzia os modelos
projetados pelo Sr. PZ),
a **EVOLUÇÃO** das
forrageiras - A **LINHA MC**.
Muito mais **TECNOLOGIA**,
com a mesma **REVOLUÇÃO**
de 40 anos atrás.



CONDIÇÃO
Expointer 2011
Forrageira **MC 90**
R\$ 13.990,00
Entrada de R\$ 1.990,00 e saldo em 6 vezes
Produto a Pronta entrega. Valor sem frete
Promoção válida para até o término da Expointer 2011

Forrageiras KUHN

Alto rendimento, baixa potência requerida e versatilidade

Procure o **REVENDEDOR AUTORIZADO KUHN** de sua região e conheça também os modelos **TWIN** e **QUATTRO**.



be strong, be **KUHN**

seja forte, seja **KUHN**



VIVA, VIVA! ATÉ QUE ENFIM: O PROGRAMA ABC COMEÇOU A FUNCIONAR

Não ouvi dizer – aconteceu comigo mesmo. O novo vice-presidente do Banco do Brasil se motivou e botou a máquina para funcionar. No Brasil, não fui o primeiro: a Dra. Marize, do projeto de Ipameri, Goiás, com muita justiça, foi a primeira a assinar. O projeto dela é demonstrativo e tem o apoio, além da Embrapa, de várias instituições privadas, e está servindo todo ano para divulgar o que é a nossa agricultura de ponta: a mais sustentável do planeta. A sua fazenda está se transformando num oásis no cerrado goiano. É a agricultura, a pecuária e a floresta que, entendemos, podem ocorrer em uma mesma área e ao mesmo tempo – e ali está sendo demonstrado.

Parabéns a todos. Estamos felizes, pois agora ela não precisará correr atrás de crédito caro e sem adequação quanto a tempo e juros. O projeto da Agricultura de Baixo Carbono (ABC) atende de fato a quem deseja inovar em sua propriedade: fazer plantio direto, recuperar áreas degradadas ou incorporar ao sistema produtivo os cerrados degradados pelo uso inadequado; fazer renovação de pastagens e conseguir ampliar e muito a sua capacidade de suporte; adubar adequadamente as suas terras e mesmo corrigi-las com todo o requinte; ter lavouras produtivas e conjugá-las com pastos e florestas; fazer investimentos em instalações, equipamentos necessários, compra de gado adequado a sua atividade. Enfim, tudo que for necessário ao

bom projeto. Não há restrições, desde que o projeto seja adequado.

Dra. Marize, todos nós que acompanhamos a sua luta estamos felizes e na certeza de que desta vez vai. O seu modelo servirá a todo o país e motivará todos os bons agricultores, pecuaristas e reflorestadores a seguir o seu exemplo. Passo a acreditar mais ainda neste país. O

Dra. Marize, todos nós que acompanhamos a sua luta estamos felizes e na certeza de que desta vez vai. O seu modelo servirá a todo o país e motivará todos os bons agricultores, pecuaristas e reflorestadores

que você está fazendo é nos aproximar de uma nova e potente produção de alimentos, fibras, matérias primas agrícolas, energia renovável – tudo que o mundo está carente e produzindo da maneira mais adequada e sustentável que se tem conhecimento. É assim que vamos vencer a batalha contra os incrédulos ou radicais que nos criticam e mostrar ao mundo que a nossa agricultura tropical veio para ficar e bater todos os recordes que se imaginou.

Se o meu projeto ABC foi o primeiro de Minas Gerais, estou também muito honrado e agradecido ao Banco do Brasil, que viu a minha angústia para completar um trabalho de nove anos com a Integração Lavoura-Pecuária. E a adequação do

projeto que vai me permitir passar de 400 para 1.000 bois gordos por ano na mesma área. Sinto-me agradecido e tranquilo, pois as condições de juros e prazos me permitirão completar o projeto sem os atropelos em que vivia. Espero corresponder a expectativa e tornar o meu projeto um ponto de referência aos meus amigos e vizinhos.

Agora é necessário que todo o Governo se empenhe para atender às demandas que estão sendo criadas ao anúncio deste novo e adequado instrumento de inovação. Todo o esforço da Secretaria de Agricultura de Minas Gerais em implantar 311 campos de demonstração em todo o estado, mostrando os benefícios e eficiências da Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF) no ano passado, quando os agricultores motivados procuraram o crédito ele não existia. Que se mobilizem todos os governos, Ematers, iniciativa privada e produtores: todos formando a cadeia da inovação para o grande salto que daremos em nosso sistema produtivo.

Se antes reclamei da lerdexa para se operar com esta linha de crédito, agora me coloco como cobrador junto aos meus companheiros. Vamos juntos fazer o Brasil crescer recuperando os seus biomas e terras que estavam degradados. Mostrando ao mundo que aqui se faz a coisa certa. 🇧🇷

Engenheiro agrônomo, produtor, ex-ministro da Agricultura

34ª EXPOINTER

Qualidade e inovação para o Rio Grande crescer.



Exposição internacional de animais, máquinas, implementos e produtos agropecuários.
De 27/08 a 04/09 de 2011 - Parque Estadual de Exposições Assis Brasil - Esteio - RS - Brasil

Banco oficial:



Secretaria da Agricultura, Pecuária e Agronegócio



Apoio:



Parceiros:



Vai para o solo uma

As expectativas são bastante positivas para a safra de verão de soja, milho e algodão, que começa a ser plantada nas próximas semanas. Os balanços globais de ofertas e demandas dão indício de que as cotações seguirão em patamares atraentes ao produtor. Mas os custos de produção subiram, e a economia de alguns países europeus e também dos EUA tem se mostrado instável

Luiz Silva



safra **PROMISSORA**

A atual fase da agricultura brasileira é favorável e deve perdurar até a safra 2011/2012, que começa a ser plantada nas próximas semanas. A primeira boa notícia é recente: em julho, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) divulgou seu décimo levantamento de produção, concluindo que, na safra 2010/2011, o país colheu uma safra recorde de 162 milhões de toneladas. O volume supera em 8,57% o recorde da safra passada, de 149,2 milhões de toneladas. A área plantada na safra recém colhida cresceu 4,43% – de 47,4 milhões de hectares para 49,5 milhões de hectares.

O desafio, então, é superar o recorde. Se depender de algumas culturas, não haverá dificuldade para alcançar essa meta. Os balanços mundiais de oferta e demanda de soja, milho e algodão seguem bastante ajustados há alguns anos e não será neste período que os estoques serão recompostos. Isso oferece margem para a continuidade do cenário favorável de preços para os produtos agrícolas em geral. Os custos de produção e o cenário macroeconômico mundial assustam, provocando divergências e dúvidas entre consultores, dirigentes de entidade e produtores.

Na avaliação da agrônoma e analista da MB Agro, Ana Laura Angeli Mene-gatti, os fundamentos dos mercados agrícolas apontam para a manutenção dos preços nos patamares atuais. Mas a especialista ressalta que fatores macroeconômicos podem afetar os produtos agrícolas, principalmente pela atuação dos fundos de commodities. Desse modo, podem ocorrer movimentos acentuados de preços sem que ocorra nenhum novo fundamento agrícola. “Como a situação da Europa e dos Estados Unidos segue bastante indefinida, abrindo margem de discussão para um eventual mergulho da economia mundial, podemos contar com a presença da volatilidade nos mercados, que se comportam de acordo com o tom positivo

ou negativo das informações divulgadas”, ressalva Ana Laura.

Adotando a mesma linha de pensamento, o economista e professor pesquisador da Unijuí, de Ijuí/RS, Argemiro Brum, diz que é difícil conseguir repetir, na agricultura, períodos positivos como o vivido por algumas culturas no ano agrícola encerrado. No caso da soja, por exemplo, deveria haver a repetição da associação de três elementos decisivos: custos de produção mais baixos, preços elevados e clima muito bom. Entretanto, os custos de produção já subiram e devem evoluir mais, segundo Brum. A seu ver, o clima é uma incógnita, e o mercado, pela situação de Chicago e do câmbio no Brasil, não permite imaginar um crescimento maior do que no ano passado. “Salvo se ocorrer uma quebra significativa na safra dos EUA, que será colhida em setembro e outubro próximos. Além disso, em termos reais, os preços de agora foram bem menores do que os obtidos em 2004, embora em termos nominais tenham girado perto dos R\$ 50 por saca no início de cada ano”, pondera Brum.

De acordo com a analista de mercado de soja da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Nilva Claro Costa, os custos de produção variaram em torno de 7% a 10% em maio (comparado ao mesmo mês de 2010). Os fertilizantes pesaram mais, com evolução de 15% a 20% em igual período. “Porém, para a soja e para o milho, os preços praticados no mercado compensaram bastante, gerando uma boa rentabilidade”, assegura. Nilva explica que a desvalorização do dólar torna mais baratos os insumos importados que compõem a cesta de despesas do produtor.

Assumindo como parâmetro a evolução dos custos de produção da oleaginosa, como referência o custo variável nos municípios de Primavera do Leste/MT e Londrina/PR, no período março de 2010 a março de 2011, a Conab observa uma evolução no custo de

3,5% e 7,1%, enquanto os preços recebidos evoluíram 41,5% e 39,8%, respectivamente. “É visível a ampla margem de ganho do produtor na temporada 2010/11. Para 2011/2012, as projeções indicam que preços devem continuar em patamares elevados especialmente se confirmada a queda de, aproximadamente, 2,2 milhões de toneladas na produção mundial, e o aumento no consumo mundial de 8,5 milhões de toneladas”, explica Nilva.

Apesar do aumento nos preços, os produtores compraram mais no primeiro semestre. As vendas registraram alta de quase 30% no primeiro semestre deste ano – para 11,17 milhões de toneladas –, impulsionadas pela firme demanda do insumo para o cultivo do milho safrinha e trigo, além da antecipação de compras para o plantio da próxima safra de verão, segundo David Roquette Filho, diretor-executivo da Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda). No primeiro semestre de 2010, as entregas de fertilizantes totalizaram 8,62 milhões de toneladas. Somente em junho último, o segmento registrou vendas de 2,6 milhões de toneladas, salto de mais de 50% em comparação ao mesmo mês do ano passado. “Boa parte do volume vendido é para consumo e foi para o solo, para o milho

Os preços de comercialização do algodão no mercado interno tiveram uma queda de 60% em relação à média de março



safrinha. Mas também tem uma boa antecipação para a soja”, afirma.

Três culturas rentáveis — O produtor Paulo Shimohira, com plantações em Itumbiara e Goiatuba, em Goiás, Formosa do Rio Preto e Riachão das Neves, na Bahia, é um feliz. Cultiva justamente as lavouras que mais resultados positivos tiveram no Brasil na última safra e cujas perspectivas para a próxima são alvissareiras. Seu desafio para a próxima temporada é escolher o que plantar mais. Ele não titubeou e já tem na planilha os planos para o ano agrícola 2011/2012. Algodão: tinha plantado 5,5 mil hectares e passará para 6,2 mil hectares; soja: a área recuará de 8,3 mil hectares para 6,3 mil hectares; milho: o espaço aumentará de 700 hectares para 2,1 mil hectares.

É preciso saber o que este filho de japoneses — que chegaram ao Brasil em 1957 — tinha em mente para tomar estas decisões, sabendo que as três culturas tiveram bons rendimentos na safra passada. Ele não espera muito para responder. Gosta de plantar algodão, seguindo um legado do pai, enquanto o milho tem melhor resultado na rotação de cultura com a pluma do que com a soja. “Tive de fazer esta opção porque, nos últimos seis anos, tivemos bons resultados com as três culturas”, explica. Pesa no resultado a opção por financiar a menor parcela da lavoura e jamais prorrogar as dívidas. “Só assim ficamos capitalizados. Já vimos muitos

Paulo Shimohira, que produz em Goiás e na Bahia, teve dúvidas sobre qual área diminuir, visto que algodão, soja e milho deram bons resultados nos últimos seis anos



Fotos: Divulgação

vizinhos abandonarem a lavoura por causa das dívidas”, diz Shimohira.

Venda antecipada cresce — A próxima safra de soja e algodão ainda nem foi plantada, mas já registra um bom índice de venda antecipada a exportadores e em volume acima do normal. “A corrida se deve aos bons preços do mercado e à chance do produtor se proteger da alta de custos”, afirma o superintendente do Instituto Mato-Grossense de Economia Agropecuária (Imea), Otávio Celidonio, para quem o bom momento das commodities é favorável à balança comercial e indica que o agronegócio irá sustentar contas externas. Além disso, ainda permite uma relação favorável de troca aos agricultores.

“Hoje, são necessárias 25 sacas de soja de 60 quilos para comprar uma tonelada de fertilizante. Em 2010, o custo da mesma tonelada de adubo correspondia a 40 sacas de soja”, compara. Isso é possível por conta dos atuais preços da oleaginosa, que no primeiro semestre deste ano variaram de US\$ 13 a US\$ 14 por bushel (cerca de R\$ 53 no Porto de Paranaguá/PR). No ano passado, o valor era de aproximadamente US\$ 8 por bushel (R\$ 40 por saca).

De acordo com levantamento do Imea, o estado do Mato Grosso, responsável por 30% da safra nacional de soja, já está com 20,8% da produção que será semeada a partir de setembro vendida. O que representa um aumento de mais de 5% em relação à safra anterior. “Esse é o maior índice de venda

antecipada de soja dos últimos cinco anos”, garante o presidente da Associação dos Produtores de Soja e Milho do MT (Aprosoja), Glauber Silveira. Os números de venda futura para o algodão também estão em alta. De acordo com Sérgio de Marco, presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa), cerca de 20% da produção 2011/2012 da fibra já está vendida.

A família Ferla, administradora da Fazenda Leonel, em Sorriso/MT, aprendeu com facilidade a regra da venda futura de soja. Luiz e seu filho, o agrônomo Júnior, vendem 40% da safra da oleaginosa antes mesmo de plantá-la. Eles pretendem aumentar os 1,6 mil hectares da safra passada para 2,1 mil hectares nesta. “Conseguimos nos organizar negociando este percentual antes e depois analisamos o mercado. Depois, negociamos o restante em janeiro e fevereiro, quando o produto estiver armazenado”, conta Júnior.

Além disso, a família adota a estratégia de comprar os insumos com antecipação, fugindo de altas, como aconteceu com o adubo neste ano. Segundo Júnior, o insumo, que representa cerca de 50% do dispendido para fazer a lavoura, subiu 25% em relação ao ano passado. Como compraram mais cedo, pagaram somente 10% a mais. “Se não fizermos isso, abandonamos a lavoura”, diz, lembrando que o aumento de área será possível com a aquisição de terras de um agricultor que abandonou

O cenário de oferta reduzida de milho fez com que o preço da saca saltasse de R\$ 13 para R\$ 24,20 em menos de um ano



o campo por insolvência. Além do aumento na área de soja, os Ferla pretendem aumentar a área do milho dos mil hectares da safra passada para 1,6 mil hectares.

Júnior e o pai Luiz Ferla, de Sorriso: aumento de 40% da área da soja para esta safra, e já venderam 40% da futura produção

Outra estratégia é adotada pelo produtor Agnaldo José Barbosa, dono de 5 mil hectares de soja em Itiquira, sul do Mato Grosso. Junto com um pool de produtores, montou uma espécie de central de compras. O objetivo é negociar a compra de insumos com redução e prazo de pagamento. “Tem dado certo, independentemente se os produtos estão em alta ou não. Neste ano, com a elevação, ganhamos na negociação”, revela o produtor que manterá a mesma área com soja.

Em patamares elevados — No ano agrícola 2010/2011, conforme o levantamento da Conab concluído em julho, a área com soja teve aumento de 2,9%, passando de 23,4 milhões para 24,1

milhões de hectares. E o impacto positivo foi de 9,2% (6,3 milhões de toneladas) sobre a produção, que chegou a 75 milhões de toneladas. Se depender da avaliação da companhia, os produtores deverão aumentar área e produção. Nilva diz que, para a temporada 2011/12, os preços médios internacionais (Bolsa de Chicago) devem situar-se em patamares elevados, sustentados pelo

aquecimento da demanda mundial, em particular da China, onde é projetado um aumento de 8% no consumo interno (5,6 milhões de toneladas). A analista de soja da companhia ressalta que o consumo interno dos chineses representa cerca de 27% da demanda mundial.

Os produtores de soja estão ganhando dinheiro devido aos patamares atuais dos preços no mercado internacio-



ESPECIALISTA EM Plantio Direto



www.semeato.com



nal, que se encontram elevados. “A soja é uma das culturas mais beneficiadas com a alta dos preços no mercado internacional, uma vez que o Brasil, como o segundo produtor, participa com aproximadamente 29% da produção mundial e exporta cerca de 54,1 milhões de toneladas”, diz. Ou seja, 72% de uma produção nacional de 75 milhões de toneladas, das quais 34,6 milhões de toneladas em grãos e 19,2 milhões de toneladas nos subprodutos farelo e óleo.

O superintendente de negócios da Cocamar Cooperativa Agroindustrial, de Maringá/PR, José Cícero Aderaldo, também entende que o período 2011/12 apresenta-se bastante promissor para a soja. Isto porque o panorama internacional aponta que a oferta ainda não conseguirá atender a demanda. A expectativa de produção para a safra 2011/12 é de 263 milhões de toneladas, contra 264 milhões do ano anterior. O problema é que a demanda está prevista em 264 milhões de toneladas (frente a 256 milhões do ciclo anterior) e os estoques finais são de apenas 62 milhões de toneladas. No Brasil, a produção deve ficar praticamente igual à demanda.

Em relação à rentabilidade da oleaginosa em 2011/12, considerando a região da Cocamar (que compreende norte e noroeste do Paraná), se for levada em conta uma produtividade média de 47,5 sacas por hectare e o preço de R\$ 44,50, o produtor terá um custo de produção estimado em R\$ 2.110/hectare para um

Alerta: De Marco, da Abrapa, lembra que um preço em alta contribuiu para a rentabilidade, mas durante a colheita e beneficiamento, a cotação do algodão cai dia-a-dia

faturamento bruto de R\$ 5.118. Ou seja, um lucro de R\$ 3 mil por hectare. Segundo Aderaldo, com essa média de produtividade, o agricultor vai ganhar menos que no ano anterior, quando lucrou cerca de R\$ 3,6 mil por hectare.

A Cocamar trabalha com os seguintes prognósticos para a soja em 2011/12:

- Evolução da economia mundial, com mercados cuja economia vem deteriorando-se, caso da Europa e dos Estados Unidos. Contudo, a China tem feito a diferença, mantendo-se como forte compradora.
- Comportamento dos fundos de investimento, que entram e saem do mercado de commodities, dependendo da situação.
- Área de plantio de soja na América do Sul.
- Ritmo da comercialização.
- Comportamento do clima nos Es-



Carlos Rudney/Abrapa

tados Unidos. Se houver um problema climático por lá, o mercado ficará bastante nervoso.

O produtor Manassés Fabrício dos Santos, cooperado da Coamo Agroindustrial Cooperativa, foi um dos que não perdeu tempo. Plantando soja em 605 hectares no município de Juranda, no centro-oeste do Paraná, fechou a colheita com uma produtividade média de 66 sacas em cada hectare, e comemora a maior safra em volume já colhida em sua propriedade. “Esse ano deu tudo certo. Aqui sempre colhemos bem, mas nesta safra os resultados foram excelentes”, avalia Santos. Tudo porque ele fez uma boa adubação, o clima foi bom e o preço, melhor ainda.

Para a próxima safra, Santos fez a análise foliar. Com isso, espera avaliar o estado de nutrição da planta, determinando os níveis dos diferentes elementos minerais nas folhas e obter orientação para a correção do solo e estudar o efeito das adubações de solo e foliar. “Antes eu jogava a semente sem qualquer padrão. Agora, eu calibro. Com isso, economizo porque não coloco no solo o que não é preciso”, ensina.

A área com soja será mantida porque o produtor vai aumentar a área de milho em 48 hectares (na safra passada, foram 120 hectares). Isso será possível porque ele retomou um pedaço de terra que arrendava. Está satisfeito com a subida no preço do milho e porque está faltando grão por causa de fatores climáticos em outros estados (seca no Mato Grosso e geadas e seca no Mato

GESTÃO DE PLANTIO DE GRÃOS

Reduz os custos e aumenta a qualidade do plantio



- 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

Em Primavera do Leste e Londrina, de março de 2010 a março de 2011, o custo de produção evoluiu 3,5% e 7,1%, enquanto os preços evoluíram 41,5% e 39,8% – respectivamente



Grosso do Sul). “Estou sempre de olho. Aqui, o clima foi bom e espero que em setembro continue assim. Se eu conseguir a mesma média do ano passado, estarei feliz da vida”, diz.

Algodão: boas perspectivas, mas cotação tem caído — A pluma dominou os campos na última safra. Segundo o consultor de algodão da Conab Djalma Fernandes de Aquino, o mercado de algodão vive um bom momento,

que continuará na próxima safra. Ele sustenta sua avaliação no último levantamento da companhia: o crescimento da área no ano agrícola 2010/2011 foi de 66,4%, elevando-a para 1,391 milhão de hectares. Um detalhe importante: 920 mil toneladas da safra nacional recorde de 2,051 milhões de toneladas foram comercializadas a preços bastante compensadores. Ou seja, acima do valor mínimo estabelecido pelo Governo Federal, de R\$ 44,60 a arroba.

Para ele, a forte demanda pelo produto no mercado internacional se configurou como principal fator de sustentação de incremento nos preços em todo o mundo, com reflexos diretos no mercado brasileiro. Neste contexto, as fiações em todo o mundo produziram volumes expressivos de fios e outros subprodutos derivados do algodão a custos bastante elevados. Em março as cotações atingiram os maiores valores médios de negociação: R\$ 130,11 no Brasil e US\$ 230,10 cents/libra peso no mer-

cado externo.

Mas a partir de abril a situação começou a mudar. Os preços de comercialização da pluma no mercado interno até meados de julho tiveram uma queda de 60% em relação à média de março. No mercado externo, a situação é bastante parecida, com recuo aproximado de 43% na cotação do produto. Atualmente, encontra-se no patamar médio de US\$ 131,37 cents/libra. Para o presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa), Sérgio de Marco, o preço alcançou patamares bastante interessantes, que chegaram a animar o produtor. Porém, com a chegada da colheita no Brasil, os valores voltaram a cair.

Há uma série de fatores envolvidos na rentabilidade do produtor. De Marco diz que um preço em alta contribui para a rentabilidade, mas é preciso considerar que durante a colheita e beneficiamento a cotação do algodão cai dia-a-dia. Nesta safra, além da queda do pre-



Para uma boa colheita cuide seus cultivos com METALFOR



Peças



Rede Comercial



Assistência Técnica

R\$

Financiamento Bancário

R\$

Financiamento de Fábrica

Arrozeiros nada contentes com as cotações e nem com o Mercosul

O mercado de arroz está desfavorável ao produtor brasileiro no mercado interno, mas, sobretudo, pela influência do mercado internacional. A entrada do produto vindo dos países do Mercosul está trazendo junto prejuízos irreversíveis aos produtores brasileiros, segundo o presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva do Arroz do Ministério da Agricultura, Francisco Schardong. Segundo ele, os arrozeiros amargam prejuízo de mais de R\$ 10, em média, por saca de 50 quilos, resultado da diferença entre a comercialização e os custos. O produtor tem comercializado sua lavoura ao preço médio de R\$ 19, enquanto o custo de produção é de R\$ 29,20. Já o preço mínimo definido pelo Governo é de R\$ 25,80.

Segundo o dirigente, além dos pro-



blemas climáticos que afetaram a lavoura e o câmbio favorável às importações, agravou este cenário o aumento da entrada do arroz importado de Paraguai, Uruguai e Argentina, o que fez o estoque de passagem do produto chegar a 2,5 milhões de toneladas, 75% do volume armazenado no bloco sul-americano. Um dos motivos listados por ele para confirmar o quadro desfavorável é o baixo custo de produção dos outros países em relação ao Brasil. Levantamento apresentado por ele demonstra que o custo de produção no Rio Grande do Sul é de US\$ 2,2 mil por hectare; no Uruguai, que usa os mesmos insumos, é de US\$ 1,45 mil. Já o Paraguai consegue produzir a um custo 19% menor, e a Argentina, com 27% a menos. A diferença, segundo Schardong, está na tributação dos insumos.

Com lavoura localizada na fronteira com a Argentina, o produtor Walter Arns (foto) conhece bem a realidade. Em Uruguai, onde preside a associação dos arrozeiros e planta em 2 mil hectares, lamenta o Custo Brasil, que impede o país de exportar mais arroz – mercado não falta. Para exemplificar a situação, cita que uma colheitadeira ou um trator fabricados no Brasil é vendido nos países vizinhos pela metade do

preço. Isso sem falar nos insumos. As queixas são grandes – preços, impostos, financiamentos e até falta de água nos açudes – mas Arns acredita que o recuo na produção será pequeno. Algo em torno de 10%. É que não há alternativa. “Aqui é arroz ou arroz. E, como a maioria dos produtores planta em terra arrendada, não dá para migrar para a pecuária”, explica.

A questão da falta de competitividade é apontada como um entrave pelo analista de mercado e arroz da Conab Paulo Morceli. Ele cita que em agosto de 2010, época de início da colheita da grande safra mundial, os preços médios do arroz tailandês 100% B (de melhor qualidade) tiveram cotações abaixo de US\$ 450 a tonelada. Daí, passaram por um período de recuperação, chegando a pouco mais de US\$ 600. Mas quando do início da colheita do arroz do Mercosul, voltaram a cair, chegando próximo de US\$ 525. Nos últimos meses, vem se recuperando e atualmente já está cotado a R\$ 560.

Com relação ao mercado interno, Morceli diz que o maior problema foi o volume expressivo da produção nesta safra. O país saiu de uma produção de 11,660 milhões toneladas para 13,733 milhões, evolução de 17,77%. Além disso, o estoque inicial, embora o menor dos últimos anos, ainda é maior do que um mês de consumo. “Com isso, acumula um volume de estoque significativo no mercado. Para minimizar os efeitos, foram adotadas várias políticas de apoio ao setor. Já se pode observar na evolução dos preços nos centros de comércio do produto”, garante.

ço no pico da safra, os estados produtores sinalizam para uma redução de 15% a 20% na produtividade, sendo que a maior queda ocorre no Mato Grosso e no Mato Grosso do Sul, atingidos pela seca em meados de abril. “Com isso, o produtor deverá estar atento a diversos fatores no estudo da estratégia para a próxima safra. Com as previsões de preços para as commodities em baixa e o custo de produção em alta, é possível que a soja se configure como uma op-

ção mais rentável para o produtor”, pondera.

Quanto à safra 2011/2012, Aquino, da Conab, explica que agentes do mercado interno trabalham com expectativa de crescimento de área, mas o posicionamento da companhia ocorrerá somente em outubro, com o primeiro Levantamento de Intenção de Plantio. De Marco, porém, não é muito otimista. Diz que o produtor de algodão é influenciado pelos cálculos de rentabilidade que

faz ao planejar cada nova safra. “O crescimento de área para o algodão se estabelece não apenas mediante a preços mais atrativos, mas também diante da disponibilidade de máquinas colheitadeiras que, segundo os fornecedores, é bastante limitado para a próxima safra”.

Ótimo: estoques de milho apertados — No décimo levantamento da Conab, a área plantada com milho nas duas safras do ano agrícola 2010/2011 chegou a 13,602 milhões de hectares,



Luciane Rheinheimer, de Chapada/RS, hoje tem lotes de venda de milho futuro, da próxima safra, em valores não atingidos nos últimos cinco anos

crescimento de 4,7%. A produção é de 57,122 milhões de toneladas, novo recorde. Para o analista da companhia Thomé Luiz Freire Guth, o bom volume de produção não ajudou a aumentar os estoques mundiais, o que é positivo. Analisando cotações futuras em Chica-

go, ele aposta que se manterão acima de US\$ 6/bushel até dezembro de 2013.

Isso significa que o mercado ainda acredita que os

estoques mundiais do cereal deverão demorar para se recompor. Ou seja, a demanda também vem aumentando gradativamente. “Contudo, a desvalorização do dólar pode influenciar nas cotações do milho no mercado interno, bem como a tendência de aumento de área plantada de milho no Brasil e possível aumento na produção, fazendo crescer a oferta interna do grão”, observa. Celi-donio, do Imea, estima também que o mercado internacional balizará o piso dos preços, já que o mercado nacional está aquecido e deve demandar muito da próxima safra.

Aderaldo, da Cocamar, lembra que a produção mundial de milho no ciclo 2011/2012 é projetada em 866 milhões de toneladas, contra 821 milhões da tem-

porada anterior (crescimento de 5,48%). E a demanda estimada em 872 milhões de toneladas, 2,95% superior às 847 milhões de toneladas no último ano. Segundo ele, os estoques estão baixos: 112 milhões de toneladas, contra 117 milhões de antes. “Para haver tranquilidade em relação aos estoques, é preciso que eles sejam pelo menos 25% do consumo, mas atualmente representam não mais que 18%”, explica.

No Brasil, a produção é calculada em 57 milhões de toneladas, quase a mesma do ano anterior (56 milhões), para um consumo de 56 milhões (57 milhões antes) e estoques de apenas 11 milhões de toneladas. Detalhe: ainda não foi quantificada, com exatidão, a perda ocasionada pelas fortes geadas do início de julho em algumas regiões. Como no Paraná, um dos principais produtores, cujo levantamento da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento (Seab) menciona 35% a 40% de perdas. Com isso, avalia o superintendente da Cocamar, o país terá que reduzir a exportação.

E o cenário de oferta reduzida fez

“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.

CAFÉ: tudo sobe – preço, consumo e exportações

O preço médio da saca de café subiu 67,85% nos últimos 12 meses, causando euforia entre os produtores. Passou de R\$ 280 em julho de 2010 para R\$ 470 no mês passado, segundo a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Trata-se de uma mudança radical para os cafeicultores, que enfrentavam uma crise que parecia interminável, desde 2002. Isso que houve um recuo, pois em maio a saca atingiu o preço recorde de R\$ 500. O crescimento nos preços mês a mês fez com que a maioria dos produtores vendessem o produto com antecedência.

Superintendente de operações e mercado da Cooxupé, de Guaxupé/MG, maior cooperativa de cafeicultores do mundo, Lúcio Araújo Dias minimiza o sobe-e-desce dos preços, com a justificativa de que a oferta é justa

e a demanda é forte. “Nunca chegamos nesta época com os armazéns praticamente vazios. Nossos associados negociaram praticamente tudo”, conta. Tudo se explica pelas conjunturas mundial e local. Com uma oferta mundial bastante restrita no ano passado, os preços do produto que variavam na casa dos R\$ 280 em janeiro de 2010 começaram a subir já

no final do período. Em janeiro, já superavam os R\$ 435. Apesar disso, a demanda cresceu muito desde o Plano Real. O consumo nacional até 1994 era de 6 milhões de sacas, e hoje supera as 15 milhões de sacas. Mesmo assim, ele não acredita que a área da safra passada (2,1 milhões de hectares) cresça muito. “Continuaremos crescendo na produtividade”.



com que o preço da saca do produto saltasse de R\$ 13 para R\$ 24,20 em menos de um ano. O produtor vai ganhar dinheiro? Na safra de verão, a estimativa da Cocamar é de uma produtividade em sua região de 137 sacas por hectare (a média dos últimos anos) para um preço de R\$ 22 a saca. Se isto se confirmar, com um custo de R\$ 1.703 por hectare e faturamento bruto de R\$ 3.014, haverá lucro de R\$ 1.311.

Para o dirigente cooperativista, é preciso considerar, em primeiro lugar, que o tamanho da safra de inverno 2012 é ainda uma incógnita. Em segundo plano, ele vê que a situação de estoques baixos pelo mundo, que devem fazer com esse quadro de desequilíbrio perdure por vários anos. “Temos que avaliar também a questão do etanol nos EUA, que compromete parte da produção do cereal. Só para se ter uma ideia,

em 2009, os EUA destinavam 112 milhões de toneladas de milho para a produção de etanol. Em 2011, são 128 milhões de toneladas. Outro fator a ser considerado é que a China tornou-se uma importante compradora de milho”, analisa.

A agrônoma e produtora Luciane Rheinheimer, que administra a Granja Almerly Rheinheimer e Filhas, em Chapada/RS, acredita que o cenário futuro é promissor para a soja e, especialmente, para o milho. Revela que hoje tem lotes de venda de milho futuro (próxima safra) em valores não atingidos nos últimos cinco anos. “É interessante garantir os custos de produção em tais preços e se tentar num futuro uma melhor oferta para o excedente da produção”, diz. A atitude para a próxima safra já está tomada: a área de soja será de 345 hectares e a de milho, 175 hectares. Haverá um aumento de 57% na área da última cultura em função da rotação de cultura e, especialmente, por causa da realidade econômica do grão.

As razões para estas mudanças são muitas. A agrônoma diz que a presente valorização do real diante do dólar tem deixado o preço da soja abaixo do desejado. Com milho, é diferente. “Hoje, temos negócios a R\$ 25 pela saca. Com



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



Tecnologia em Transporte Helicoidal

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



o aumento da produtividade a cada ano, fica mais viável plantar milho do que a soja”, explica. Na safra 2010/2011, deu tudo certo na propriedade: clima bom e manejo adequado na fertilidade, controle de pragas, moléstias e plantas daninhas. O resultado foi a obtenção de rendimentos inéditos. Segundo Luciane, o milho alcançou uma média de 220 sacas por hectare e a soja, em alguns talhões, chegou ao nível de 81 sacas por hectare. Detalhe importante: há dois anos, o milho não foi semeado em função dos baixos preços e dos altos custos de produção. Agora, a situação se reverteu.

Super oferta e o Governo desestimula o feijão — O Governo brasileiro não pretende incentivar a produção de feijão na próxima safra. Uma demonstração da intenção foi o corte de 10% no preço mínimo para a safra 2011/2012, visando equilibrar o mercado e cobrindo os custos de produção. Entretanto, as importações da China preocupam o setor em relação à competi-

vidade com o produto nacional. Em 2010, a produção brasileira estava aquém dos volumes consumidos anualmente pelos brasileiros, ou seja, 3,3 milhões de toneladas para um consumo de 3,5 milhões.

Com isso, os preços do grão se elevaram bastante, e com uma garantia de preço mínimo em R\$ 80 nesta safra a produção atingiu um recorde. Segundo dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a safra de feijão este ano deve gerar volumes superiores a 3,7 milhões de toneladas, o que já provocou a queda de preços pagos ao produtor desde janeiro. Para minimizar essas variações, que acontecem frequentemente, o Governo decidiu reduzir os preços mínimos em todas as regiões produtoras. O valor passará de R\$ 80 para R\$ 72, queda de 10%. Com isso, o Governo pretende cobrir os custos de produção sem criar um incentivo extra para o plantio.

Para o pesquisador da Embrapa Arroz e Feijão, Alcido Elenor Wandir,

Hoje são necessárias 25 sacas de soja para comprar uma tonelada de fertilizante. Em 2010, o custo da mesma tonelada correspondia a 40 sacas



existia muita discussão se o preço mínimo de R\$ 80 era correto ou não. Mas como o mercado estava pagando bem acima, esse valor serviu como estímulo para a ampliação de área por parte dos agricultores. “Ao ampliar essa produção, geramos uma super oferta e entramos em 2011 com algumas regiões com preços abaixo de R\$ 50 para o produtor, que não cobria os custos de produção. Então, essa medida deve realmente balizar o mercado”, justifica. 



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
- Habilidade para upgrade de controle automático de seções de barra (BoomPilot®) e ao piloto automático (FieldPilot®) a um custo baixo
- A+ Posicionamento em Azimute

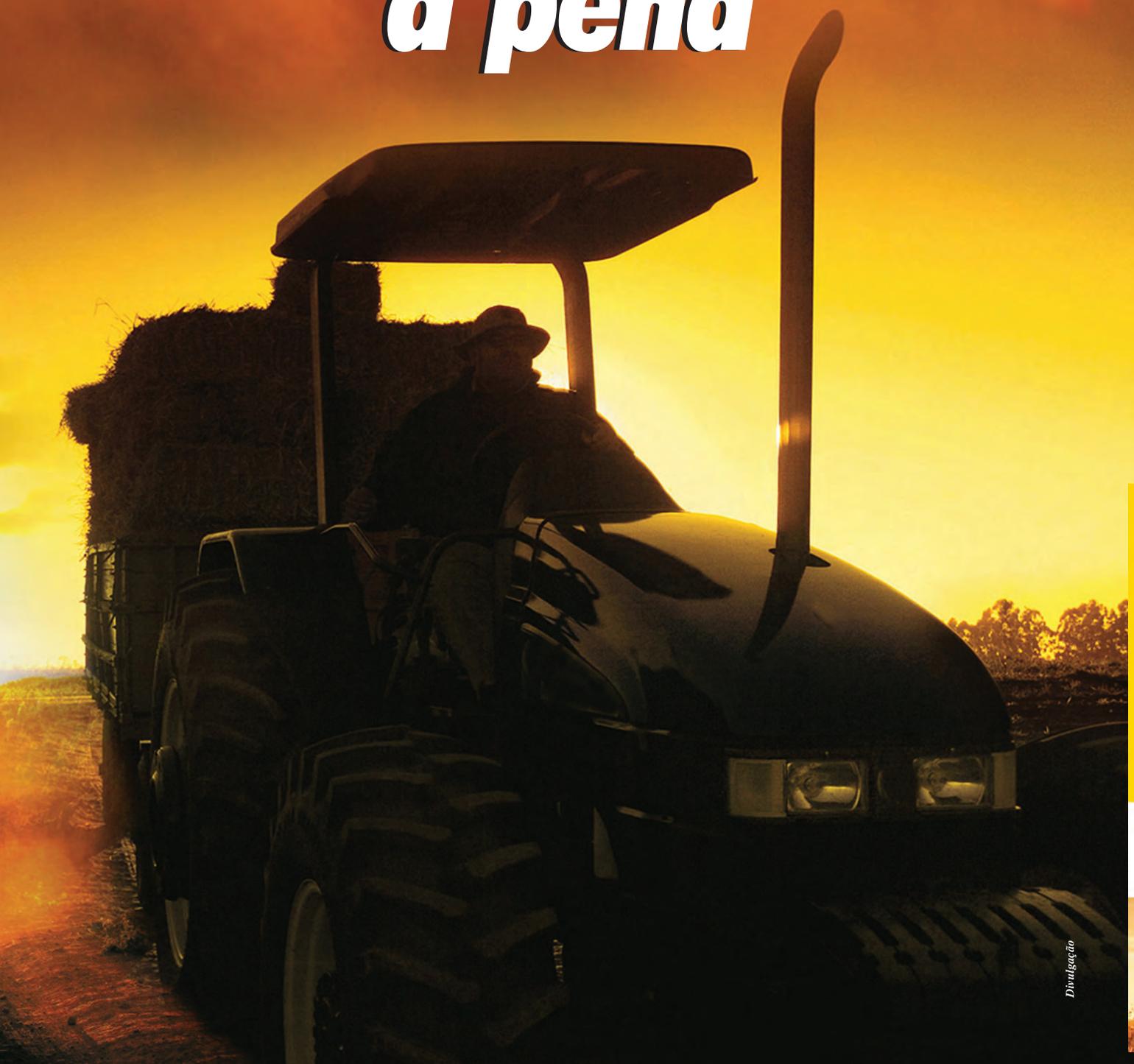
E ainda mais
www.teejetguidance.com

TeeJet
TECHNOLOGIES

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

MÁQUINAS

Quando o **CONSÓRCIO** vale a pena



Indústria investe na modalidade de comercialização e produtores têm vantagens na hora de programar investimentos

A compra do primeiro trator ou a renovação da frota é um momento especial para todo produtor. É o investimento num instrumento de trabalho que vai acompanhá-lo por muitos anos na rotina do campo. Na hora de decidir pela compra, além de pesquisar o modelo certo para as suas necessidades, ele também precisa analisar de que forma vai fazer o pagamento da máquina.

Uma das modalidades valorizadas pelas indústrias é o consórcio, que oferece facilidades e normalmente é a escolha de produtores que não têm urgência para receber o novo equipamento. “É mais comum que a opção seja daqueles que já têm uma frota de máquinas estabelecida e resolve fazer uma renovação programada”, observa o engenheiro agrônomo Renato Levien, professor da Faculdade de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS).

Para quem tem necessidade imediata de contar com o equipamento na fazenda, os financiamentos oferecem vantagens competitivas. Nos últimos anos, as facilidades de programas

como o Mais Alimentos e o Finame PSI ajudaram a impulsionar a venda de máquinas agrícolas no país. “As taxas de juros foram bastante reduzidas e os prazos de pagamento são longos. No Mais Alimentos, por exemplo, são dez anos”, destaca Levien.

Segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), entre janeiro e maio deste ano, o setor acumulou negócios de mais de R\$ 32 bilhões, um incremento de 41,3% sobre 2010. A venda de 1,06 milhão de novas cotas foi 28,1% maior do que o número registrado no mesmo período do ano passado. Os dados a respeito das máquinas agrícolas são computados na categoria veículos pesados, que ainda inclui os caminhões. O crescimento na procura por novas cotas nessa categoria foi de 35,6% nos cinco primeiros meses do ano.

Como o consórcio é uma espécie de poupança, uma das vantagens ao produtor é que não são cobrados juros, apenas uma taxa de administração que é diluída ao longo do ano e normalmente é inferior aos juros pra-

ticados no mercado. Para as indústrias, os negócios realizados por meio do consórcio têm uma importância crescente. As montadoras mantêm equipes de assessoria e consultoria técnica voltadas ao atendimento para a modalidade e canais de comunicação específicos para os clientes, com a comodidade do acesso pela internet. A seguir, **A Granja** apresenta informações de seis grandes fabricantes do país.

AGRALE

Desde 2005, a indústria oferece consórcio para toda a linha de produtos, que inclui tratores, veículos, motores e grupos geradores. Das 1,1 mil cotas ativas no momento, 60% correspondem a tratores, informa o diretor de Vendas de Máquinas Agrícolas da Agrale, Flavio Crosa. Segundo ele, a principal demanda na modalidade é pela Linha 4000, formada por equipamentos que têm entre 15cv e 30cv de potência. “O percentual de vendas varia de acordo com as contemplações nas assembleias, mas normalmente a

**DESCUBRA
O FM-1000.
A AGRICULTURA
BRASILEIRA NUNCA
MAIS SERÁ A MESMA.**



Passa no seu concessionário New Holland e saiba como o FM-1000 pode aumentar a sua rentabilidade.



**(NH) TOP SERVICE
0800 111 1111**

www.posvendanewholland.com.br

**PÓS-VENDA NEW HOLLAND.
SEMPRE AO SEU LADO PARA VOCÊ NUNCA PARAR.**



**NEW HOLLAND.
EM TODOS OS CAMPOS, CULTIVANDO
NOVOS TEMPOS.**



comercialização por meio do consórcio fica entre 8% e 10% do total das nossas vendas”, detalha Crosa. Para os tratores, o pagamento pode ser feito em até 120 parcelas. O consorciado tem o direito de escolher a velocidade e a forma de pagamento devido à flexibilidade em antecipações de parcelas de acordo com sua situação financeira. As contemplações são feitas por meio de sorteios que são realizados através da loteria federal e de lances.

CASE

A empresa trabalha com a modalidade há três anos e, segundo o gerente Nacional do Consórcio Case, José Deoclécio Pereira, há uma procura crescente entre os clientes da marca. “O perfil dos produtores que buscam por consórcio é bastante diversificado, atingindo de pequenos a grandes produtores. Temos no momento um volume maior de compradores para nossa linha de tratores da linha Farmall e Maxum, de 80cv a 125cv de potência. O grupo de consórcio para essa linha é especial, com volume de entrega de produtos de 120 tratores até o mês de novembro”, ressalta Pereira. Na opinião do executivo, a grande vantagem para o produtor é que ele não limita o crédito no seu agente financeiro. “O produtor não fica descapitalizado e, no consórcio, não paga juros. Precisa apenas se planejar para que possa obter o equipamento no futuro”, acrescenta. A Case IH comercializa toda sua linha de produtos pelo consórcio, com prazo de até 120 meses.

JOHN DEERE

O Consórcio Nacional John Deere está completando 14 anos, com aproximadamente 21 mil cotas vendidas e mais de 10,6 mil clientes contemplados. “Se considerarmos as vendas do período de 2007 a 2010, o crescimento do consórcio John Deere foi de 50%, acima da alta do mercado em geral, que foi de 20% no mesmo período”, assinala o gerente de Vendas da empresa, Darci Gizeira. Segundo ele, em 2010, o consórcio representou cerca de 10% do faturamento da companhia. “O incre-

mento do mercado tem sido alavancado por um novo perfil de cliente, formado por jovens empreendedores que percebem no consórcio uma oportunidade inteligente para programar o crescimento do seu patrimônio”, sustenta o executivo. No começo deste ano, a indústria lançou dois novos planos, com parcelas a partir de R\$ 526,75 ao mês. No plano de parcela reduzida, o cliente paga 60% da parcela até a contemplação ou metade do prazo do grupo, o que ocorrer primeiro. Já o plano de entrega antecipada garante a contemplação de todas as cotas em até 30 meses, com a oferta de lance fixo em 35%.

MASSEY FERGUSON

Nos últimos cinco anos, o consórcio tem representado uma média de 16% das vendas de tratores da marca, e a tendência para os próximos anos é de que se mantenha entre 15% e 20%. A empresa trabalha com a modalidade há 30 anos e comercializa toda a linha de produtos, ou seja, tratores, colheitadeiras e implementos. Responsável pelo Marketing do Consórcio Nacional Massey Ferguson, Vivian Corazza relata que a modalidade é a opção de diferentes perfis de produtores, desde aquele que deseja adquirir sua primeira máquina, até os que fazem do consórcio uma forma de investimento para estar com a frota sempre renovada. “A vantagem está em oferecer ao agricultor um sistema de negócio no qual ele terá até dez anos para pagar sem juros, e também sem ter seu limite de crédito comprometido nos agentes financeiros. Além disso, ele tem várias opções para retirar sua máquina: por sorteio, por lances livres ou lances fixos de 30% e 40%. Ele ainda poderá utilizar a sua máquina usada como lance, ou financiar até 20% do seu lance do valor do bem desejado”, enumera Vivian.

NEW HOLLAND

Em dezembro do ano passado, o Consórcio New Holland conquistou o primeiro lugar nacional na venda de cotas para máquinas agrícolas. “Foram comercializadas mais de 250 co-

tas no mês, aumento de 7,68% em relação ao mesmo período de 2009. Esse total representa mais de 30% das cotas vendidas no país”, declara o gerente nacional do Consórcio New Holland, Humberto Ferri. No acumulado do ano, a empresa ficou com a segunda maior participação no mercado, com 23,5% das vendas de 2010. “Fora dos programas sociais, o consórcio foi responsável em 2010 por mais de 10% do faturamento da fábrica”, completa o executivo. Para ele, são atrativos da modalidade a menor burocracia, as condições de parcelamento flexíveis e a ausência de juros. “O produtor pode escolher entre planos com parcelas mensais, trimestrais, semestrais ou anuais, e alterar a forma de pagamento a qualquer momento. Por ser um sistema de compra onde um fundo coletivo custeia a compra de um bem, o consórcio também não interfere no limite de crédito para financiamentos rurais”, diz Ferri.

VALTRA

Em 2010, o consórcio representou 8% do faturamento da empresa. “Para este ano, diante dos grupos que formamos, contribuiremos com pelo menos 12% no resultado da fábrica. O crescimento tem sido constante e sustentável, o que nos dá maior tranquilidade para planejar nossos grupos”, frisa o gerente nacional do Consórcio Valtra, Robson de Moraes. Para ele, alguns fatores justificam o incremento do mercado. “Os clientes que retiram seus equipamentos no início do plano têm a oportunidade de investir de imediato na produção, possibilitando que a máquina adquirida seja paga com o trabalho realizado na lavoura. Aos produtores que retiram seus produtos mais ao final do programa, a vantagem está na retirada do equipamento com o preço do início e com as últimas inovações que o modelo recebe ao longo do período”, argumenta Moraes, lembrando que o prazo é de até 120 meses. “Assim, pequenos produtores também têm a oportunidade de adquirir seu trator 0 km com parcelas que cabem em seus orçamentos”, aponta Moraes. 

REDUZ EM **ATÉ 35%*** O ATRITO NO MOTOR.



Shell Rimula R3X, lubrificante para motores diesel de carga pesada, é desenvolvido para proteger contra ácidos, depósitos e sujeira a fim de prolongar a vida do motor. Para descobrir como os lubrificantes Shell podem desenvolver soluções para superar seus desafios, contate seu representante Shell ou acesse www.shell.com.br



Shell Rimula
PROTEÇÃO ENERGIZADA

*A redução pode variar, pois os cálculos da economia sugerida dependem da aplicação, condições operacionais, atuais produtos em uso, condições dos equipamentos e as práticas de manutenção. O descarte inadequado da embalagem e do óleo usado pode gerar resíduos sólidos e poluir a água e o solo. Entregue-os em um posto de serviço ou ponto de coleta autorizado. Esta ação ajuda a proteger o meio ambiente.

A tecnologia que aprimora a **CAFEICULTURA**

O manejo localizado da agricultura de precisão dá os primeiros passos na cafeicultura, mas os seus muitos benefícios farão com que a tecnologia deixe de ser opcional para ser aplicada normalmente

Prof. Dr. Gustavo Di Chiacchio Faulin, curso de Mecanização em Agricultura de Precisão da Faculdade de Tecnologia (Fatec), Marília/SP

Desde sua chegada ao país, em 1727, o café foi o maior gerador de riquezas e o produto mais importante da história nacional. Atualmente, o Brasil é o maior produtor de café no mundo, com uma área estimada de 2,28 milhões de hectares. De acordo com a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a safra estimada para este ano será de 43,54 milhões de sacas de 60 quilos do produto beneficiado. Deste total, o

estado de Minas Gerais participa com pouco mais de 50%.

Segundo pesquisas da Associação Brasileira da Indústria do Café (Abic), em 2010, 95% das pessoas ouvidas declararam ter o café como bebida habitual. Comparando com 2008, houve um aumento de 32% no índice de consumidores dispostos a pagar mais por café de qualidade. Se estiver tomando, já tomou ou vai tomar um cafezinho, saiba que para saborear esta be-

vida os cafeicultores aplicam muito conhecimento e tecnologia, obtendo altas produtividades e bebidas de boa qualidade.

Atualmente, a cafeicultura está em um bom momento. Com os estoques baixos, o preço da saca de 60 quilos beneficiada se eleva proporcionando bons lucros aos cafeicultores e atraindo investimentos para o setor. Uma das áreas de investimento é a mecanização agrícola, reflexo também dos problemas com a mão de obra. Juntamente com a mecanização, novas tecnologias são adicionadas. E uma que está em evidência na cafeicultura brasileira neste instante é a agricultura de precisão. Esta tecnologia é usualmente utilizada em culturas como soja e milho. Na cafeicultura brasileira, sua adoção está dando os primeiros passos. A agricultura de precisão pode ser entendida de maneira geral como o conjunto de técnicas que auxilia no manejo localizado da lavoura. Portanto, durante o texto, abordaremos os termos agricultura de precisão e manejo localizado como sinônimos.

O manejo localizado pode ser feito desde o planejamento pré-plantio até a colheita. Geralmente, a percepção da necessidade deste manejo acontece quando se observam os mapas de produtividade, mostrando que num mes-

scadi
agro **Software de Gestão**

Simplificando a gestão do Agronegócio

24 anos

Contato : (51) 3026.0096
comercial@scadiagro.com.br

www.scadiagro.com.br

mo talhão existem regiões com diferentes produtividades. Esta variabilidade na produção é causada por alguns fatores como solo, clima, genética da cultura, bienalidade da produção, adubação, tratamentos fitossanitários, etc.

Então, se há variabilidade na produção, o uso da agricultura de precisão fará com que a produtividade seja a mesma em toda a lavoura? Errado! Isso não é possível. Como dito anteriormente, existem fatores como solo, clima, genética da cultura, bienalidade entre outros que não são facilmente manejados e juntos são responsáveis por esta variabilidade da produção. Assim sendo, deve-se utilizar as ferramentas da agricultura de precisão para otimizar o potencial produtivo da planta.

Como é construído o mapa de produtividade? — Construir um mapa de produtividades da lavoura só é possível quando as colhedoras são equipadas com sensores, receptor GNSS

(acrônimo em inglês do Sistema Global de Navegação por Satélite) e computador de bordo ou monitor de colheita para armazenamento e processamento dos dados. Com esse conjunto de equipamentos, a produção do café pode ser obtida quase que planta a planta. Atualmente, nas colhedoras de café, a produtividade é armazenada no monitor de colheita em litros por hectare do fruto ou “café de campo” e não em quilos por hectare do grão beneficiado ou “café beneficiado”, sendo este último a commodity comercializada.

O mapa de produtividade em quilos por hectare de grãos beneficiados só será produzido após a obtenção de um índice que fará a conversão do “café de campo” para o “café beneficiado”, conhecido pelos agricultores como “renda”. Para estabelecer o valor do índice é necessário coletar amostras de volume conhecido durante a colheita, por exemplo, amostras de um litro, que serão beneficiadas pos-

teriormente. Conhecendo o volume das amostras e o peso após o beneficiamento, é calculado o índice ou a “renda”. O tempo gasto para realizar o beneficiamento não é um entrave, já que este mapa não é usado imediatamente para as tomadas de decisões.

No monitor de colheita, toda a produção registrada recebe uma coordenada geográfica de um receptor GNSS, como, por exemplo, o GPS (Acrônimo em inglês do Sistema de Posicionamento Global). Com essas informações, podemos visualizar o mapa de colheita e identificar as regiões onde as produções foram maiores e menores (*Figura 1*).

Como é feita a adubação localizada? — Outra etapa importante é a operação de adubação. Conhecer as deficiências nutricionais no solo e na planta é fundamental no manejo da lavoura. Em lavouras onde não se adota o manejo localizado fazem-se amostras de solo ou foliar representativas, e a recomendação da adubação é úni-

ARVUS
Tecnologia

FINAME BNDES

juros a partir de 6,5% a.a.
até 8 anos para pagar

TITANIUM O MELHOR CONTROLADOR DE TAXA VARIÁVEL DO MERCADO

USE O TITANIUM PARA OUTRAS ATIVIDADES:



GPS BARRA DE LUZ



DESLIGAMENTO DE SEÇÕES
CONTROLADOR DE VAZÃO

PILOTO AUTOMÁTICO DISPONÍVEL PARA TODAS AS VERSÕES

Antena de precisão: o manejo localizado na lavoura de café pode ser feito desde o planejamento pré-plantio até a colheita



Fotos: Divulgação

ca para toda esta área amostrada. Na agricultura de precisão, as amostras são feitas em locais previamente determinados na lavoura e em cada um desses locais se obtém uma amostra que é enviada ao laboratório.

A densidade das amostras pode variar e geralmente encontra-se em meio a até três hectares por amostra. Com o passar dos anos, toda a informação coletada pode ser útil para determinar regiões com características semelhantes, também conhecidas como zona de manejo. Estabelecidas as zonas de manejo, as futuras amostragens po-

dem ser otimizadas, diminuindo significativamente o custo das análises nos laboratórios. As recomendações de adubações são baseadas geralmente na produtividade esperada para a safra e na extração dos nutrientes pela cultura.

A adubadora capaz de realizar o manejo localizado deve ser equipada com um computador de bordo que será carregado com o mapa de aplicação da adubação, um receptor GNSS para informar ao computador de bordo onde a máquina está, e um motor, geralmente hidráulico, para controlar

a vazão do produto de acordo com a recomendação inserida no computador de bordo.

E o futuro? — Lavou-
ras sistematizadas com linhas ou ruas exatamente paralelas e de forma que diminua o número de manobras da colhedora. Esta sistematização servirá, quando a lavoura atingir a sua maturidade, para a colhedora trafegar sobre as plantas de café de forma autônoma, sem que o operador a conduza, exceto nas manobras. Isto traz um enorme benefício, pois toda a atenção do operador que estava na condução da colhedora poderá ser desviada para a colheita, garantindo um melhor desempenho da máquina.

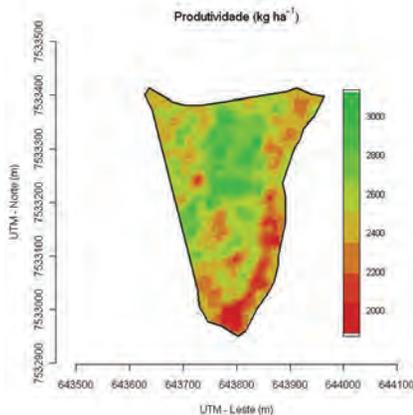
Outra tendência é poder acompanhar as operações de qualquer lugar do planeta; basta estar conectado à internet e possuir um computador. Os equipamentos enviarão as informações em tempo real para a internet e assim poderemos gerenciar a distância as operações. Uma nova tecnologia que logo chegará ao campo será a dos veículos autônomos, guiados apenas por um GNSS e sensores. São veículos não tripulados que farão operações como, por exemplo, a de pulverização.

E a agricultura de precisão? —

A agricultura de precisão será aplicada normalmente e deixará de ser uma tecnologia opcional. Algo muito parecido aconteceu com o plantio direto. Hoje é estranho dizer plantio convencional, já que o plantio direto se tornou obrigatório para a manutenção do sistema. O que se observa é a adesão às ferramentas da agricultura de precisão que retornam resultados óbvios, como, por exemplo, o piloto automático. Utilizando um piloto automático, observa-se claramente que esta tecnologia é capaz de conduzir a má-

quina no trajeto planejado. Isto é chamado de tecnologia óbvia. Utilizei a ferramenta e me retornou um resultado óbvio.

Figura 1. Mapa de produtividade de uma lavoura de café



O manejo localizado é muito mais complexo do que utilizar um GPS ou um piloto automático: envolve todo o manejo da lavoura e a tomada de decisões. Responder por que a produtivi-

Di Chiacchio Faulin: "O manejo localizado é muito mais complexo do que utilizar um GPS ou um piloto automático: envolve todo o manejo da lavoura e a tomada de decisões"

dade ficou abaixo da esperada num determinado local não é tão simples. Deve-se investigar os fatores que causaram esta variabilidade e escolher as técnicas corretas de manejo localizado para corrigir o problema. Esta solução é formada com o apoio de vários profissionais, como agrônomos, especialistas em agricultura de precisão, técnicos entre outros. Desta forma, para o sucesso da agricultura de precisão, devemos contar com profissionais da área e técnicas adequadas no manejo localizado. Só assim teremos uma agricultura ra-



cional, otimizando os insumos e explorando todo o potencial produtivo da cultura. [6]



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**



Acessório indispensável na instalação de uma bomba submersa vibratória.



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

O **FINANCIAMENTO** *ideal para a sua realidade*

O mercado oferece soluções para armazenagem na propriedade a custo viável e com retorno de investimento. Além disso, o produtor tem à disposição muitas linhas de financiamento

*Carlos Cogo, sócio-diretor da Carlos Cogo
Consultoria Agroeconômica,
www.carloscogo.com.br*



Safra recordes a cada ano, mas sem aumento da capacidade de armazenagem: esse é o quadro que o Brasil vive nas últimas temporadas. Na safra 2010/2011, a produção de grãos atingiu o recorde de 162 milhões de toneladas. Para 2011/2012, estimativas preliminares apontam para uma safra de grãos de 170 milhões de toneladas. Em 2011, o déficit de armazenagem no Brasil atingiu um nível também recorde, de 19 milhões de toneladas. Se excluirmos 50% dos armazéns convencionais – sem condição de armazenar grãos –, o déficit aumenta em 12 milhões de toneladas, que precisariam ser armazenados em armazéns convencionais, sem condições de recebimento. E se considerado o nível ideal pelo Ministério da Agricultura, de uma capacidade estática de armazenagem 20% superior à produção, o déficit em 2011 seria de 55,7 milhões de toneladas – do tamanho da safra de milho deste ano.

O déficit crescente provoca congestionamentos nas estradas, nos portos e,

sobretudo, nos pátios das instalações para recepção das mercadorias. Nas duas safras mais recentes – por sinal recordes –, observa-se defasagem acentuada entre produção de grãos e capacidade estática de armazenagem. O Brasil teve descompasso entre oferta e a demanda de grãos em anos de grandes safras, como as de 2002/2003, 2003/2004, 2007/2008, 2009/2010 e 2010/2011. Em determinados anos há agravamento da situação, acarretando problemas na logística de movimentação das safras de grãos e mesmo congestionamento nos portos em face do grande fluxo de mercadorias.

Os efeitos diretos e danosos da inadequação do sistema de armazenagem são muitos, como a queda dos preços dos produtos em face à necessidade de pronta comercialização após a colheita. Ou por conta da grande oferta no mercado, os preços dos grãos caem e os produtores não aproveitam o melhor período para a realização de lucros. O crescimento da produção de mercadorias di-

ferenciadas (transgênicos, orgânicos, etc.) requer segregação. A cada safra há aumento na oferta de produtos não tradicionais, e as sementes transgênicas, de modo geral, têm sido disseminadas em ritmo acentuado por todo o país.

O avanço da cana-de-açúcar também se deu em áreas tradicionais de grãos. Dada a migração de lavouras de grãos para a Região Centro-Oeste, importantes áreas grandes produtoras de grãos não dispõem ainda de uma estrutura de armazenagem satisfatória, configurando o chamado vazio logístico. Grande parte das unidades ora existentes não apresentam condições adequadas pelas novas regras da Conab.

Pequenos, médios e grandes produtores sempre reclamaram da inexistência de financiamentos para construção de unidades armazenadoras próprias – um investimento que se paga em poucas safras, dado o elevado benefício de estocar a própria safra. No Brasil, é baixa a capacidade de armazenagem nas propriedades rurais. Não chega a 20%. Esta

UM NOVO TEMPO

Vivemos um momento especial. O cenário aponta para os melhores anos do agronegócio brasileiro. As tecnologias à disposição dos produtores possibilitam um salto de qualidade e produtividade.

Safra valiosas, que merecem atenção na hora da armazenagem. E a marca mundial de qualidade em silos, secadores e transportadores de grãos está no Brasil, junto com você.

GSI. Um novo tempo para a armazenagem.
Agora a qualidade líder mundial está aqui.

TEMPO DE ARMAZENAR confiança



DESEMPENHO SUPERIOR. RESULTADO INSUPERÁVEL.

A GSI é líder mundial em sistemas de armazenagem. www.gsibrasil.ind.br



ESCOLHA O FINANCIAMENTO PARA AS SUAS CONDIÇÕES

Modalidade	Beneficiários	Limite de Financiamento	Prazo	Encargos
BNDES Fname PSI	Produtores (pessoas físicas e jurídicas) e suas cooperativas	Pessoa física, micro, pequenas e médias empresas: 90% Médias-grandes e grandes empresas: até 70%	BNDES: 120 meses BB: até 96 meses Bradesco: até 72 meses Itaú: até 60 meses CaixaRS: até 120 meses BRDE: até 120 meses	Micro/pequena/média - 6,9% a.a. Média-grande - 8,7% a.a. Grande empresa - 8,7% a.a.
Cartão BNDES	Pessoa jurídica	Até R\$ 1 milhão por banco emissor do cartão, podendo utilizar para uma compra o limite de todos os cartões	Até 48 meses	1% a.m.
Moderinfra	Produtores (pessoas físicas ou jurídicas), de forma individual ou em grupo, e cooperativas de produtores	Até R\$ 1,3 milhão individual e R\$ 4 milhões no grupo, respeitando o limite individual	BNDES: 144 meses BB: até 72 meses Bradesco: até 96 meses Itaú: até 60 meses CaixaRS: até 120 meses BRDE: até 120 meses	6,75% a.a.
BNDES Fname Agrícola	Pessoa jurídica	Até 80%	Até 60 meses	Taxa variável de 10,5% a 11,5% a.a. (caso a caso)
BNDES Automático	Produtores (pessoas físicas e jurídicas) e suas cooperativas	Pessoa física, micro, pequenas e médias empresas: 100% médias-grandes e grandes empresas: de 80% até 100%, respeitando limite de até R\$ 10 milhões	BNDES: 144 meses	De 10,5% a.a. até 11,5% a.a. (conforme porte da empresa)
FNO (Banco do Nordeste)	Produtores (pessoas físicas e jurídicas) e suas cooperativas	De R\$ 33 mil a R\$ 1,7 milhão (conforme o porte)	Até 12 anos	De 5,0% a.a. até 8,5% a.a. (conforme o porte)
FNE (Banco do Nordeste)	Produtores (pessoas físicas e jurídicas) e suas cooperativas da Região Nordeste	De 70% a 100%, dependendo do porte e renda	Até 12 anos	De 5,73% a.a. até 10% a.a.
Pronaf Mais Alimentos	Pessoas físicas enquadradas como agricultores familiares no Pronaf	De R\$ 10 mil até R\$ 130 mil por cliente e R\$ 500 mil coletivo. Financia até 100%	Até 10 anos	2% a.a.
Prodecoop	Cooperativas de produção agropecuária e seus cooperados	Até 90%	Até 144 meses (carência já inclusa)	6,75% a.a.
RO (Recursos Obrigatórios) ou MCR 6.2	Pessoa física e jurídica	Até R\$ 300 mil	BB: até 10 anos Bradesco: até 5 anos	6,75% a.a.
Pronamp	Agricultores familiares enquadrados no Pronaf e suas cooperativas	Até R\$ 300 mil	Até 8 anos	6,25% a.a.

é uma situação desfavorável do Brasil frente aos grandes produtores mundiais de grãos, que tem no campo a maior parcela das unidades para guardar seus produtos. Esta condição força o produtor a comercializar prontamente suas safras, na época de preços baixos, além de causar problemas de logística.

Alternativas de financiamento — Linhas de financiamento existem. São pelo menos dez linhas de crédito oficiais para financiamento da armazenagem, das quais seis são destinadas a produtores

rurais. O propósito é ampliar a capacidade de armazenagem nas propriedades para 30% em cinco anos. Considerando o expressivo potencial de crescimento da produção de grãos com base nas condições ecológicas e tecnologia à disposição dos agricultores, e para a manutenção da competitividade no cenário internacional, há a necessidade da melhoria da logística, com contínuos investimentos em transportes, portos e armazenagem.

Ao armazenar a safra na proprieda-

de, o produtor deixa de ficar refém dos baixos preços oferecidos pelos produtos e o alto custo do frete no período de colheita. Na Argentina, 35% da produção é armazenada nas fazendas e nos Estados Unidos, 65%. A safra fica à disposição do produtor dentro de sua propriedade. Para ele, inúmeras são as vantagens em armazenar a safra dentro da propriedade rural, sendo algumas delas as seguintes:

- Redução nos custos de frete durante a safra;



**LINHA KW FAZENDA.
PARA A SUA SAFRA SEMPRE
BATER RECORDES
DE LUCRATIVIDADE.**



**DESENVOLVIDA PARA PEQUENAS E MÉDIAS PROPRIEDADES,
A LINHA KW FAZENDA É MUITO MAIS RENTABILIDADE AO SEU ALCANCE.**
Com tecnologia de armazenagem Kepler Weber ao seu lado, você tem mais
segurança, menores custos e muito mais poder de negociação para sua safra.
Diversas opções de planta • Custo de instalação reduzido • Expansão programada

KEPLERWEBER®
EVOLUÇÃO É NOSSA MARCA

0800 512 104 • www.kepler.com.br

LIDERANÇA ABSOLUTA NO BRASIL. PRESENÇA EM MAIS DE 40 PAÍSES.

• Melhor planejamento da colheita, reduzindo o número de máquinas ou diminuindo o tempo de caminhão parado nas filas dos entrepostos;

• Programação do melhor momento da colheita, não dependendo de serviços de terceiros;

• Exclusão de descontos e/ou taxas sobre recepção, limpeza, secagem e armazenagem do produto em terceiros;

• Diferença entre valores na comercialização (preço balcão x preço disponível);

• Possibilidade de segregação de produtos, aumentando seu valor comercial;

• Segurança, sendo que a produção está em suas mãos;

Atualmente, as empresas de equipamentos para secagem e armazenagem oferecem soluções a custo viável e com um ótimo retorno de investimento, variando na média de três a seis safras, levando em consideração que uma unidade bem manejada e com manutenções periódicas terá uma vida útil de 35 a 40 anos. Veja os exemplos nesta página para um produtor de soja e milho.

Um fator que ao longo dos anos foi motivo de preocupação para os produtores era a falta de conhecimento específico no manejo e na conservação dos grãos. Entretanto, hoje existem empresas no mercado que oferecem treinamento aos operadores/produtores, além de sistemas automatizados de aeração, que garantem o acionamento automático do sistema de acordo com a função

Exemplo 1: Unidade para 30 mil sacas	
Área plantada	500 hectares
Capacidade de armazenagem	30 mil sacas
Total do investimento	R\$ 560 mil
Custos operacionais/ano	R\$ 42.500
Ganho na comercialização	R\$ 157.500
Retorno do investimento	4,8 anos
Exemplo 2: Unidade para 50 mil sacas	
Área plantada	850 hectares
Capacidade de armazenagem	50 mil sacas
Total do investimento	R\$ 680 mil
Custos operacionais/ano	R\$ 69.600
Ganho na comercialização	R\$ 262.500
Retorno do investimento	3,5 anos
Exemplo 3: Unidade para 100 mil sacas	
Área plantada	1.700 hectares
Capacidade de armazenagem	100 mil sacas
Total do investimento	R\$ 1.208.000
Custos operacionais/ano	R\$ 115 mil
Ganho na comercialização	R\$ 525 mil
Retorno do investimento	2,9 anos

desejada, como seca aeração ou conservação da massa de grãos, dentro da umidade e temperatura ideal para a boa conservação e comercialização dos cereais.

Ao investir em uma unidade de armazenagem na fazenda, há, ainda, a capacidade de posterior ampliação do sis-

tema e possibilidade de cadastramento na Conab. Isso significa poder usufruir de todos os instrumentos de apoio à comercialização, atualmente disponibilizados no Plano de Safra: AGF, EGF, PEP, PEP, Contratos de Opções e outros. Existem no mercado unidades armazenadoras específicas para as propriedades rurais, com diversas capacidades de secagem e características.

Para não comprometer a capacidade do produtor, existem linhas de financiamentos que contemplam de 80% a 100% do investimento, com juros fixos de 6,5% a 6,75% nas modalidades Finaime PSI e Moderinfra, respectivamente. Os prazos de pagamento variam entre 8 e 12 anos, assim como a carência, que pode ser de um, dois ou três anos, de acordo com a modalidade e valor do investimento. Os produtores que se enquadram no Pronaf Mais Alimentos também podem fazer seus investimentos em armazenagem na propriedade. O valor limite por produtor é de R\$ 130 mil, ou coletivo, limitando em R\$ 500 mil. Nesses casos, os juros são ainda menores, ficando na casa dos 2% a ano e prazo de até dez anos para pagamento, com carência de até três anos. 

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

RELUB: Kleenoil, o sistema sustentável de filtragem em paralelo

Filipe Lopes Oliveira, consultor técnico comercial da Relub

A busca constante das empresas pelo desenvolvimento sustentável – produzir mais com menos recursos e ainda preservar o meio ambiente – faz com que tecnologias ainda pouco difundidas aqui no Brasil criem seu espaço no mercado. A tecnologia de filtragem de óleos lubrificantes e hidráulicos *Kleenoil by Pass Filtration System* (sistema de filtragem em paralelo) está testada e consolidada há mais de 26 anos e presente em 22 países. Mas o sistema de filtragem em paralelo é usado há mais de 70 anos. Quando confrontados com a escassez do petróleo durante a Segunda Guerra, as Forças Armadas dos EUA utilizavam a filtragem em *by pass* para prolongar a vida útil dos óleos lubrificantes e hidráulicos. Com o avanço da tecnologia, a Kleenoil desenvolveu modelos de filtros e elementos cada vez mais eficientes.

A Relub, empresa do grupo Mueller com foco em oferecer ao mercado produtos e serviços que permitam desenvolvimento sustentável, trouxe para o Brasil a tecnologia Kleenoil. Segundo Claudio Mueller, diretor da Relub, o trabalho tem sido árduo, mas mais gratificante a cada momento. Árduo porque não é fácil quebrar paradigmas impostos ao mercado por fabricantes de óleos, motores e equipamentos que têm foco mercantil na troca de óleo, filtros e reposição de peças para reforma; gratificante porque empresas e pessoas que têm uma mente aberta e visão ampla abrem suas portas e mentes, desfrutando da tecnologia Kleenoil.

Entre essas empresas, alguns dos clientes que já comprovaram em suas frotas e equipamentos a eficiência do

sistema de filtragem Kleenoil Mueller são os seguintes: Sulbras, Unidasul, Viação Pelicano, Supertex, Cosan, Tecmold, Tanac, Brasil Foods, Cisbra, Walmart, Volpe Sana, A Granja e outros, que podem ser conferidos nos sites www.relub.com.br ou www.kleenoil.com.br. Os filtros de *By Pass* Kleenoil diferenciam sua eficiência de filtragem dos filtros de fluxo total (*full flow*), que equipam motores, máquinas e equipamentos de linha.

Os filtros de fluxo total equipam os motores fornecidos pelas fábricas. São responsáveis pela filtragem do óleo lubrificante e são projetados para dar vazão a um grande volume de óleo (na maioria dos motores de série, em torno de 90 a 120 litros de óleo por minuto). Também são responsáveis por toda a lubrificação das partes móveis dos motores. Com essa vazão, não conseguem reter partículas menores que 25 microns e não retêm a água de condensação.

Já os filtros Kleenoil Mueller, como trabalham em paralelo, só são responsáveis pela purificação do óleo. Isso permite que utilizem elementos filtrantes, muito densos e confecio-

nados em celulose de fibra longa, que proporcionam uma microfiltragem do óleo, retirando partículas de até 3 microns e 100% da água de condensação. Com esse sistema de filtragem que os filtros Kleenoil Mueller realizam, podem-se estender os intervalos de troca de óleo no mínimo por um período dez vezes maior.

Mas como isso é possível? Partindo-se da premissa de que óleo base não envelhece, mas se deteriora pela oxidação causada pela água de condensação e contaminação com partículas resultantes da combustão e também das que entram pelo sistema de alimentação de ar e respiro dos motores. Se houver um sistema de filtragem que retire todos esses contaminantes de forma contínua, pode-se aumentar a vida útil desse óleo. É exatamente isso que os filtros Kleenoil Mueller conseguem fazer. Tudo pode ser comprovado com análises periódicas do óleo em laboratórios de ensaios. 

Segundo Claudio Mueller, diretor da Relub, o trabalho de conscientização do consumidor tem sido árduo, mas mais gratificante a cada momento



Divulgação

Fitossanidade

em destaque



DIFÍCEIS de serem combatidos

As lesmas e caracóis estão mais incidentes em milho, soja e feijão de lavouras de várias regiões. Esses moluscos danificam a base das plântulas, alimentam-se dos brotos e causam perfurações

Eng. Agr. e M.Sc. em Fitotecnia Luís Antônio Chiaradia da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina/Centro de Pesquisa para Agricultura Familiar (Epagri/Cepaf)

A incidência e os danos causados por lesmas e caracóis aumentaram nos últimos anos em lavouras de milho, soja, feijão e em outras culturas em diversas regiões do Brasil. Esses moluscos danificam a base das plântulas, se alimentam dos brotos e causam perfurações de formato irregular, ou consomem as bordas das folhas. Em alguns casos, comprometem o desenvolvimento das plantas e reduzem o

estande das lavouras, diminuindo a produtividade.

As lesmas e os caracóis têm o corpo achatado e, na cabeça, possuem dois pares de tentáculos – o mais longo contém os olhos, e outro, os órgãos do olfato. A boca está situada na parte inferior da cabeça e, dentro, há uma lingueta denticulada conhecida por rádula, que é usada para raspar e triturar os alimentos. Esses moluscos se alimentam de vegetais

verdes e secos, de dejetos de animais e de outros alimentos, desde que contenham amido e proteínas (embora tenham preferência por algumas espécies de vegetais). Quando se deslocam sobre o solo, liberam muco brilhante, o que facilita constatar a presença dessas pragas nas lavouras.

As lesmas e os caracóis são hermafroditas, pois os indivíduos são dotados de órgãos sexuais masculinos e femininos.

Normalmente são prolíferos, realizando posturas frequentes e com a maioria dos ovos viáveis. Grande parte das espécies atinge a fase adulta com cerca de seis meses, podendo viver

por mais de três anos. São mais ativos à noite e nas horas de temperatura amena, protegendo-se nos horários quentes do dia. Quando as condições climáticas lhes são desfavoráveis – caso de frio intenso ou de estiagens prolongadas –, enterram-se, permanecendo por longos períodos sem se alimentar. Essas características bioecológicas e comportamentais dificultam o manejo dessas pragas em áreas agrícolas.

O controle biológico natural de moluscos terrestres, principalmente de es-



O controle de lesmas (foto) e de caracóis pela aplicação de práticas isoladas tem se mostrado ineficiente

pécies exóticas, normalmente é insuficiente para manter as suas populações em equilíbrio, embora sejam predados por algumas espécies de insetos, anfíbios, répteis, aves e mamíferos, além de serem atacados por nematódeos, protozoários, bactérias e fungos.

Métodos integrados — O controle de lesmas e de caracóis pela aplicação de práticas isoladas tem se mostrado ineficiente. Por isso, é necessário utilizar táticas integradas para manter as suas populações em níveis que não causem dano econômico nas lavouras. Nesse sentido, a primeira ação a ser adotada consiste em prevenir o aparecimento de moluscos nas lavouras. Em áreas infestadas, os esforços devem se concentrar no combate aos focos iniciais, evitando que se disseminem. Também é importante avaliar o nível de infestação, pois geralmente incidem em maior número nos locais onde o solo tem maior teor de umidade. Esse levantamento pode ser realizado utilizando sacos de anagem umedecidos ou amontoados de restos vegetais, devendo ser colocados sobre o solo ao entardecer, em diversos pontos da lavoura, sempre associados com atrativos alimentares, caso do farelo de trigo ou de vegetais em fermentação, para inspeccionar na manhã seguinte.

Ainda não foi estabelecido o nível de infestação para iniciar o controle de lesmas e de caracóis em lavouras destina-

das à produção de grãos. No entanto, a constatação de elevada população de moluscos é indicação da necessidade de aplicar medidas de controle. Como indicativo, a presença média de uma lesma adulta/metro quadrado na fase inicial de desenvolvimento das plantas de feijão é capaz de reduzir a produtividade da lavoura em cerca de 10%.

O controle químico de lesmas e de caracóis em lavouras é dificultado porque são poucos os agrotóxicos registrados para essa finalidade. Os moluscicidas disponíveis no mercado, em sua maioria, são iscas destinadas ao controle de moluscos em residências, hortas caseiras e jardins. Essas iscas são formuladas com metaldeído, fosfato férrico, tiodicarbe e metiocarbe, sendo este último o único que tem registro para controlar moluscos em lavouras, especificamente para a cultura do fumo, na dose de 5 quilos/hectare de produto comercial. Além disso, os moluscicidas formulados com metaldeído têm o efeito tóxico residual reduzido em condições de elevada umidade, situação encontrada nos períodos e nos locais de maior incidência dessas pragas, exigindo diversas aplicações em uma mesma área a cada ano.

Iscas caseiras contendo ácido bórico também podem ser usadas no manejo de lesmas e de caracóis. Essas iscas são formuladas com o mesmo procedimento usado para elaborar macarrão,

misturando sete partes de farinha de trigo, três partes de farinha de milho e 2% a 3% de ácido bórico, adicionando ovos e água para aglomerar os ingredientes. A pasta resultante precisa ser estendida ou filamentada, seca à sombra e fragmentada em pedaços com cerca de 0,5 centímetro. Porções com dois a três gramas dessa isca devem ser depositadas em cada metro quadrado da área infestada, repetindo a aplicação quando novamente for constatada a presença dessas pragas.

O manejo de moluscos terrestres em áreas extensas geralmente torna-se inviável pelo elevado custo e baixa eficiência de controle, porque normalmente exige diversas aplicações anuais de iscas tóxicas. É importante comentar que, esses moluscicidas podem causar impactos sobre organismo não alvo, pois são tóxicos também para mamíferos, aves, répteis, anfíbios, peixes e outros organismos.

As lavouras cultivadas no sistema de semeadura direta sobre a palha normalmente estão mais sujeitas ao ataque de lesmas e de caracóis do que aquelas cultivadas no sistema tradicional, porque disponibilizam abrigo, alimento e condições adequadas de umidade para os moluscos sobreviverem e se proliferarem. Por isso, em lavouras infestadas, recomenda-se adotar temporariamente o cultivo pelo sistema convencional, por dois a três anos, visando a reduzir a disponibili-



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.buchsystemas.com.br - 55.54.3329.2379

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

LESMAS E CARACÓIS

dade de alimento aos moluscos e expor as lesmas e os caracóis aos seus inimigos naturais.

A rotação de culturas é uma prática recomendada no manejo de lesmas e de caracóis, pois as espécies que tem preferência alimentar por leguminosas, caso da soja e do feijão, geralmente causam menos danos no sorgo e no milho e em outras gramíneas, e vice versa. Assim, nas áreas infestadas, pelo menos temporariamente, deve-se cultivar vegetais que não sejam preferencialmente atacados pelas espécies de moluscos que estejam incidindo na lavoura, colaborando na redução populacional dessas pragas.

Em locais de clima frio, a antecipação da sementeira pode se tornar uma estratégia para manejar lesmas e caracóis. Assim, semeando em época que permita a germinação e o desenvolvimento inicial das plantas antes do final da hibernação dos moluscos, possibilita o cultivo de lavouras em áreas infestadas. Diminuir a irrigação também pode auxiliar na redução populacional dessas pragas, pois a falta de umidade no solo torna o ambiente desfavorável aos moluscos.

Outra prática capaz de prevenir os danos de lesmas e de caracóis ou, então, de reduzir os seus danos está em pulverizar as plantas com substâncias que tenham ação repelente para os moluscos. Nesse sentido, agrotóxicos formulados

Na imagem, uma lavoura de milho infestada de lesmas e seu dano em uma plântula



com cartap e cobre, caso do oxicloreto e do sulfato, são repelentes para a maioria das espécies de lesmas e de caracóis. No entanto, deve-se ter o cuidado na aplicação desses produtos, pois podem causar fitotoxicidade principalmente na fase inicial de desenvolvimento das plantas. A pulverização na lavoura de caldas formuladas com ureia ou com sal de cozinha geralmente é ineficiente no manejo de moluscos, pois essas pragas se protegem enterrando-se no solo, além de esses produtos também serem tóxicos às

plantas quando aplicados em elevadas concentrações.

Recomendamos precaução no manejo de lesmas e caracóis, pois esses moluscos podem transmitir um nematódeo para as pessoas, causando a angiostronquíase abdominal. Essa doença se manifesta por uma infecção assintomática e de baixa morbidade – embora, em muitos casos, possa provocar obstrução e até perfuração do intestino delgado decorrente da reação dos tecidos intestinais aos ovos do parasita. Ⓢ

Distribuidor de corretivos e fertilizantes para caminhão JAN S/A.

O seu caminhão

Maximus



Jan

Implementos Agrícolas Jan S/A
Av. Dr. Waldomiro Graeff, 557 - Caixa Postal: 54
Tel: (+55 54) 3332 6500 - Fax: (+55 54) 3332 1712
decom@jan.com.br - www.jan.com.br
CEP: 99470-000 - Não-Me-Toque/RS/Brasil

CAPIM-AMARGOSO: outro caso de resistência ao glifosato



Escolha do Leitor

Embora a resistência ao herbicida seja uma realidade, ainda é tempo de se evitar danos maiores. Como, por exemplo, pelo uso do controle mecânico da enxada, sobretudo para plantas adultas e disseminadoras de sementes

Dionísio Gazziero, Fernando Adegas, Leandro Vargas, Elenor Voll, pesquisadores da Embrapa, Donizeti Fornarolli, professor da Faculdade Integrada de Campo Mourão/PR

As plantas daninhas interferem nos negócios da agricultura de forma significativa. Mas, afinal, são parte integrante da natureza, e cabe ao homem aprender a conviver com elas. Mas conviver como? Manejando-as adequadamente. Manejar plantas daninhas é administrar o problema. É uma filosofia de trabalho que tem por base a sustentabilidade, a proteção do homem e do ambiente. Significa vantagens econômicas e confort

to de trabalho que se obtém com o passar dos anos. Quando se fala em manejar, a primeira coisa que vem à cabeça é o controle químico, mas é preciso levar em conta a utilização de outras alternativas. Manejar é saber usar a palhada, as características das culturas, as rotações, os tratamentos culturais, os espaçamentos, a fertilidade, enfim, todo e qualquer fator que possa ajudar no controle e não apenas o herbicida. Sem dúvida, o controle químico

é prático e rápido e por isso é o mais utilizado.

Contudo, herbicidas devem ser vistos como uma das alternativas e não a única. O histórico do problema das plantas daninhas da soja no Brasil mostra momentos de grande pressão de infestação, alternando-se com importantes soluções apresentadas pela indústria química. Quem não se lembra dos problemas com o leiteiro, capim-marmelada e picão-pre-

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®



KREBSFER
45 ANOS

Pivôs
Carretéis
Tubos & Conexões

Do grande ao
pequeno produtor
a KREBS tem a solução
ideal para a sua lavoura.

www.krebs.com.br

REVISTA KREBS

Cadastre-se
em nosso site
e receba
gratuitamente a
edição especial
da Revista KREBS
comemorativa de
45 anos.



to e as soluções encontradas com herbicidas que atuam nas enzimas chamadas de ALS e ACCase. Mas o uso massivo deste grupo de produtos permitiu a manifestação de biótipos resistentes das mesmas espécies, no manejo na soja convencional. A soja geneticamente modificada para tolerar o glifosato foi um marco na história e hoje é adotada em aproximadamente 80% das áreas de produção no país. Essa rápida evolução se deu pela facilidade de uso e eficiência do glifosato em resolver os problemas que os produtos convencionais já não resolviam mais.

É inegável a contribuição do glifosato como herbicida e das cultivares de soja a ele resistente, mas trata-se de uma tecnologia que não dispensa o uso adequado do produto, o que inclui um programa de manejo. O glifosato está disponível no mercado brasileiro desde meados dos anos 70. Foi muito aplicado como dessecante no período de entressafra, no sistema de semeadura direta, assim como em áreas não cultivadas, pomares e reflorestamentos. É considerado um herbicida padrão e deve ser usado corretamente para manter sua eficiência, pois raramente surge no mercado um produto tão importante para a agricultura quanto esse.

Todo e qualquer herbicida está sujeito a problemas de resistência das plantas daninhas, um fenômeno que ocorre naturalmente. Mas os herbicidas não provocam a resistência, apenas selecionam os biótipos resistentes já presentes nas áreas agrícolas, devido ao seu uso continuado. E, como aconteceu com os herbicidas utilizados na soja convencional, o glifosato também tem selecionado biótipos resistentes. Algo que muitos até pouco tempo atrás não acreditavam ser possível acontecer. Biótipos resistentes do capim-amargoso (*Digitaria insularis*), do azevém (*Lolium multiflorum*), do amendoim-bravo (*Euphorbia heterophylla*) e das duas espécies de buva (*Conyza spp.*) são uma realidade no Brasil. O azevém é um sério problema na Região Sul, onde, além do glifosato, alguns biótipos resistem também aos graminicidas que atuam na enzima ACCase, enquanto outros são resistentes aos inibidores da ALS. Por causa disso, é cada vez fica mais difícil controlar esses biótipos.

Recentemente, regiões produtoras do Paraná e Rio Grande do Sul foram surpreendidas pela rápida disseminação de biótipos de buva resistente ao glifosato e as perdas de rendimento foram significati-



Fernando Azevedo

vas. Pior ainda, perceberam que tratava-se de uma espécie que não era controlada por um produto apenas – como estavam acostumados a ver –, mas sim por um conjunto de ações, que envolvem época de aplicação, efeitos da palhada, combinação de diferentes compostos químicos etc. Mal atingimos esse estágio, passamos a conviver com um outro tipo de problema, tão grave como o da buva. Plantas de capim-amargoso resistentes ao glifosato estão se disseminando nas lavouras de soja de forma tão rápida quanto a buva.

O capim-amargoso (*Digitaria insularis*) pertence à família *poacea* ou gramínea, envolve aproximadamente 300 espécies no mundo e inclui outras plantas bem conhecidas como o capim-colchão. É uma planta perene, rizomatosa, com alta capacidade de rebrota; forma touceiras e, nas nossas condições, germina o ano todo. Suas sementes são pequenas e se dispersam facilmente pelo vento. Era muito comum em pastagens, mas, com a ampliação da adoção da semeadura direta, espalhou-se pelas áreas de produção de grãos, passando de uma espécie considerada marginal para uma das principais plantas daninhas no Brasil.

Hoje, essa gramínea também é bastante frequente em pomares, áreas de cultivo de café, cana, pastagens, gramados, etc. Vegeta o ano inteiro, embora em maior intensidade no período de verão. O con-

trole de biótipos resistentes envolve o uso de graminicidas pós-emergentes e alguns herbicidas que atuam como pré-emergentes. Quando ocorre durante o desenvolvimento da cultura da soja, o fechamento das entrelinhas mostrou ser um grande auxiliar na ação dos herbicidas.

Plantas adultas que se desenvolvem na entressafra são difíceis de serem controladas. Assim, o maior risco está em se tentar o controle de plantas já desenvolvidas, pois requerem altas doses e aplicações sequenciais com intervalos de 25 a 30 dias. Não são raros os casos de rebrota, o que reforça a importância da eliminação das plantas novas. A integração do controle mecânico com o químico pode trazer resultados em plantas desenvolvidas, mas em grandes áreas essa alternativa tem baixo rendimento, é onerosa, e de pouca viabilidade prática. Quando cortadas após a passagem da automotriz, as touceiras devem ser tratadas com herbicidas, cerca de 15 a 20 dias após.

No Paraguai, esses biótipos também existem e estão disseminados em todos os sistemas de produção. E o pior é que atualmente, na soja, já são utilizadas doses bastante elevadas de graminicidas pós-emergentes, chegando em muitos casos ao dobro da dose inicialmente recomendada (ou mais). Até herbicidas pré-emergentes tem sido utilizado na tentativa de segurar esse problema, cuja gra-

vidade é muito preocupante. E o que vai acontecer quando estes graminicidas para uso em pós-emergência deixarem definitivamente de funcionar?

Responsabilidade de todos — Cada novo biótipo resistente ao glifosato é um problema a mais para o agricultor e significa dificuldades técnicas e maior custo de produção. Quanto mais o glifosato for utilizado de forma adequada, maior será a vida útil do herbicida. É preciso ter consciência da gravidade da manifestação de biótipos resistente. Cabe a todos não permitir que isso aconteça. Precisamos prevenir a disseminação de novos casos de resistência, especialmente do capim-amargoso, uma planta tão problemática, se não pior do que a buva. Enquanto ainda dá tempo.

Podemos fazer o alerta, mas cabe ao agricultor o importante papel de fazer a prevenção. Se nós analisarmos as consequências de se permitir a disseminação de biótipos resistentes em outros países, como Estados Unidos, por exemplo, observaremos com muita facilidade a importância da prevenção. Vale a pena lembrar que, embora a resistência ao glifosato já ocorra de forma preocupante no Brasil, ainda é tempo de se evitar danos maiores e que a velha e boa enxada continua a ser uma alternativa principalmente para eliminar plantas adultas, fonte da produção de sementes resistentes, é o caso capim-amargoso, que se inicia. ☒



Pulverizador Attack Pastus
Mod. 400/600 sem ou com barramento



Pulverizador Attack Hidráulico
Mod. 600/800



Semeadeira Sembra
300/400/600 P



Semeadeira Sembra
Mod. 1000/1300 P AV
Mod. 1300/3500/5500 PAH



Distribuidor de Esterco Líquido - DELN
Mod. 2000/3000/4000/5000/6000/8000 litros



Distribuidor de Esterco Líquido - DELN
Mod. 4200 LP

LANÇAMENTO

Incomagri
Inovando Sempre

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



Carlos Alberto Baptista

LIDERANÇA DA FMC GANHA REFORÇOS

Em continuidade ao projeto de expansão no Brasil, cuja meta é atingir a marca recorde de faturar US\$ 1,2 bilhão em 2015, e especialmente investindo no desenvolvimento de sua equipe, a FMC Agricultural Products anuncia alterações no time. Carlos Alberto Baptista, então diretor de vendas diretas, assumiu a Diretoria de Vendas/Distribuição. Ronaldo Pereira, que ocupava a posição de Diretor de Negócios América Latina, agora é Diretor de Vendas Diretas nas áreas de cana-de-açúcar e algodão.



Ronaldo Pereira

DELTAPINE: NOVA TECNOLOGIA PARA O ALGODÃO

A Deltapine, marca mundial de algodão da Monsanto, apresenta aos brasileiros a primeira cultivar com duas tecnologias na mesma planta. A Bollgard RR confere ao algodão tolerância aos herbicidas à base de glifosato e o controle das pragas curuquerê do algodoeiro, lagarta-da-maçã e lagarta rosada. “Para os agricultores, maximizam-se as opções e a flexibilidade de manejo, já que poderão adotar uma única cultivar, contendo resistência a insetos e tolerância ao glifosato”, explica Luiz Márcio Bernardes, gerente de Marketing e Estratégia de Algodão da Monsanto do Brasil.



Luiz Márcio Bernardes



Vincent Dartigues

REESTRUTURAÇÃO NA ÁREA DE P&D DA BAYER

A Bayer CropScience anunciou a nova estrutura de comando da área de Pesquisa e Desenvolvimento Brasil e América Latina. Desde julho, o executivo Vincent Dartigues assumiu a liderança da área e comanda o time que reforçará as atividades no país e região; Helena Tundisi responderá por Assuntos Regulatórios; Bernard Jacqmin estará à frente de Desenvolvimento Agrícola Brasil; e Carla Steling atuará na Unidade de Resíduos Alimentares da multinacional.

DOW NAS OLIMPIADAS USP DE INOVAÇÃO

O diretor de Pesquisa & Desenvolvimento da Dow AgroSciences, Ildo Pedro Mengarda, apresentou as inovações da empresa ao agronegócio mundial em palestra nas Olimpíadas USP de Inovação. “Os objetivos das Olimpíadas USP de Inovação têm relação direta com os princípios e valores da Dow AgroSciences. Nossa companhia tem a ciência, a inovação e a tecnologia como principais pilares de crescimento e sustentação dos seus negócios no Brasil no mundo”, comentou.



Ildo Pedro Mengarda

PROJETOS DA DUPONT DESTAQUES DO PRÊMIO ANDEF

A Gerência Global de Sustentabilidade e Meio Ambiente da DuPont do Brasil obteve conquista no Prêmio Andef. Foi o reconhecimento oficial da entidade pelas iniciativas integradas à plataforma Segurança e Saúde no Campo, voltada à sustentabilidade socioambiental e uso seguro de químicos. Entre os prêmios, como Profissional da Indústria o agrônomo Antonio Rossignolli pelos esforços ao treinamento de agricultores e revendedores em Tangará da Serra/MT. Na foto Ricardo Vellutini (DuPont), Roberto Motta (Agro Amazônia) e Antonio Rossignolli.



Ricardo Vellutini, Roberto Motta e Antonio Rossignolli

BASF COM NOVO GERENTE DE MARKETING DE ALGODÃO

A Basf anunciou mais uma mudança em sua Unidade de Proteção de Cultivos: Fernando Costa Abreu assumiu a gerência de marketing para o Cultivo de Algodão Brasil. “Nestes dez anos de Basf, tive a oportunidade de trabalhar em diferentes áreas da empresa com diferentes culturas, como arroz, café, feijão, milho, soja e algodão. Com a experiência adquirida, acredito que tenho muito a contribuir neste novo desafio. Trago também a certeza de que tenho muita experiência a adquirir para desempenhar meu trabalho”, comenta.



Fernando Costa Abreu

IHARA NO ENCONTRO TÉCNICO DO ALGODÃO

Para reforçar a importância da cotonicultura na Bahia, a Fundação Bahia promoveu, em julho, o Encontro Técnico do Algodão, em Luis Eduardo Magalhães. E a Ihara levou as suas tecnologias para o evento. “O Encontro é um momento importante para que os agricultores e os demais envolvidos na cultura conheçam as novidades em desenvolvimento para o algodão na Bahia”, destaca o Consultor Técnico de Culturas da Ihara, José Adolpho Furtado.



José Adolpho Furtado



Equipe Syngenta

SYNGENTA PARTICIPA DE ENCONTROS TÉCNICOS DO ALGODÃO

A Syngenta participou em julho de dois eventos de expressão para o algodão, na Bahia e no Mato Grosso do Sul. “Nos dois eventos, o nosso foco foi o lançamento do Avicta Completo, solução de alta tecnologia que oferece tripla proteção contra doenças, nematoides e insetos para as culturas do algodão, milho e soja. Tivemos também a loja solidária, que vendeu brindes e reverteu o lucro para instituições beneficentes”, afirma Lucas Perez, coordenador de Comunicação das unidades da Distribuição Norte da Syngenta.

ARYSTA PROMOVE O MASTER COTTON MEETING

A Arysta LifeScience promoveu em julho, em Pedra Preta/MT, a 10ª edição do Master Cotton Meeting, mostrando a cultura do algodão e auxiliando os produtores a enfrentar os desafios do setor. O evento, que se tornou referência no Mato Grosso, é realizado em parceria com a Guerra Consultoria. “O Master Cotton Meeting visa a incentivar a pesquisa para o desenvolvimento da cotonicultura, auxiliando os produtores rurais no alcance da excelência da produção”, comenta Celso Sasaya, Especialista de Desenvolvimento de Produtos e Mercados da Arysta LifeScience.



Celso Sasaya



QUANDO FOR COLHER.

M rodado duplo
MARINI
Especialista no Campo!



Visite nosso estande na expointer.

www.marini.agr.br - vendas@marini.agr.br - 54 3316- 4100 - Passo Fundo - RS

As muitas possibilidades da **ACÁCIA NEGRA**



Alexandre Scheifler, assessor de Política Agrícola e Meio Ambiente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul

A acácia negra (*Acacia mearnsii* De Wild) pertence à família Fabaceae (Leguminosae), subfamília Mimosoideae. É uma árvore de porte médio, nativa da Austrália e plantada comercialmente no Rio Grande do Sul desde 1928. Inicialmente, foi plantada em função da qualidade e do teor de tanino na casca. Ganhou maior importância ao longo dos anos pela coincidente qualidade de sua madeira para geração de energia e para as indústrias de chapas e de celulose. A cultura tem relevante importância social no estado, com mais de uma centena de viveiristas e dezenas de milhares de produtores, predominantemente pequenos e médios, fornecedores do mercado de casca e madeira. É uma espécie pioneira, que apresenta como principais características a rápida colonização de ambientes abertos. Tem grande capacidade de estabelecer-se em áreas alteradas e degradadas.

Segundo Oliveira (1968), os primeiros plantios comerciais no Rio Grande do Sul foram realizados em 1928 no município de Estrela, com sementes provenientes da África do Sul, tendo como objetivo a utilização da casca in natura em curtumes. A instalação de indústrias para o processamento de tanino a partir de 1941 promoveu uma expansão da acacicultura na região da Encosta da Serra Geral até o Vale do Jacuí, início da Depressão Central, atingindo em 1968 aproximadamente 50 mil hectares de área plantada. Predominam nessa região pequenas propriedades, com áreas inferiores a 50 hectares, que representam 97% do número total de produtores e correspondem a 80% da área total da região.

A partir da década de 1970, verificou-se uma expansão das plantações em direção ao sul do estado, atingindo a parte sul da Depressão Central e a Encosta do Sudeste no período de 1970 a 1990 e a Serra do Sudeste a partir de 1990. Essas regiões se caracterizam por uma maior concentração fundiária, tendo 58% da área total ocupada por estabelecimentos maiores que 200 hectares, que representam 5% das propriedades rurais. Pela quantidade de mudas produzidas, estima-se que são plantados anualmente 30 mil



A madeira da acácia negra tem qualidade para a produção de celulose e papel, hoje seu principal destino, e também produção de lenha visto seu poder calorífico

hectares com acácia negra (Simon, 2005), e em 2005 alcançou uma área total de 156.377 hectares (Abraf, 2006).

Até 20 anos atrás a casca constituía-se no principal produto da acacicultura, sendo a madeira utilizada principalmente para energia. A acácia negra é a principal fonte de casca para a indústria de taninos vegetais em nível mundial, utilizados principalmente no curtimento de peles. A partir dos taninos, também são produzidos adesivos para chapas de madeira e floculantes para tratamento de água, além de outros produtos como dispersantes, resinas, quelantes e conservantes (Simon, 2005).

Atualmente, toda a produção de casca ainda é destinada para produção de taninos, no entanto, devido à redução de seu valor de mercado, é considerada um produto secundário, utilizada pelos pequenos produtores para custear as despesas de corte e descascamento da madeira. Segundo o IBGE (2004), a produção de casca em 2004 foi de 242 mil toneladas.

A madeira ganhou espaço no mercado com sua utilização para aglomerados e celulose, com grande valorização com a instalação, em 1995, de indústrias processadoras e exportadoras de cavacos. Praticamente toda a madeira produzida com diâmetro acima de 6 centímetros é destinada para essas indústrias, constituindo na principal fonte de rendimento dos produtores. Em 2005 as exportações de cavacos de acácia negra alcançaram 899 mil toneladas (MDIC, 2006).

Madeira — A madeira da acácia negra apresenta qualidade para a produção de celulose e papel, que atualmente constitui seu principal destino (Stein; Tonietto, 1997). Por apresentar um alto poder calorífico, é muito utilizada para lenha e produção de carvão. Atualmente, a silvicultura é uma importante atividade eco-

nômica para o Rio Grande do Sul, principalmente aos pequenos agricultores familiares. Essa atividade exerce grande importância social, pois cerca de 60% das plantações estão em pequenas propriedades (Filgueiras, 1990), beneficiando pelo menos 40 mil famílias em atividades ligadas a seu cultivo no estado (Stein; Tonietto, 1997). Para esses, a acacicultura trouxe consideráveis benefícios, seja pela geração de renda, seja pela implantação da atividade em áreas, que, segundo a legislação ambiental, não poderiam ser utilizadas para a agricultura convencional. ☒

Agricultura de Precisão

Na **AllComp** você encontra uma linha completa em agricultura de precisão.

Com o equipamento **SBOX** você pode utilizar o mesmo monitor para o plantio, pulverização e colheita. Tudo isto gerando mapas para cada atividade agrícola.

- Monitor de colheita
- Monitor de plantio
- Monitor de pulverização
- GPS barra de luz
- Piloto automático
- Medidor de umidade

S-BOX

allcomp
geotecnologia e agricultura

Qualidade e Tecnologia ao seu alcance!

Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre/RS | Tel. (51) 2102 7100
Fax (51) 3019 9449 - www.allcompgps.com.br

Plano Safra 2011/12: mais amparo à **COMERCIALIZAÇÃO**



Tamires Kopp/MDA

A principal novidade do Plano Safra para Agricultura Familiar é a destinação de R\$ 300 milhões à Política de Garantia de Preços Mínimos para a Agricultura Familiar (PGPM-AF). A ideia do Governo é garantir a aquisição de produtos oriundos de mãos familiares a preços mais justos. O apoio pode diminuir a volatilidade de preços nos mercados regionais, uma vez que utiliza instrumentos de comercialização que asseguram ao agricultor um preço

mínimo do produto (cotação pré-fixada ainda no início da safra). “Agora os agricultores familiares têm a sua política de preços mínimos”, destacou a presidente Dilma Rousseff, no discurso de lançamento do plano, no mês passado, em Francisco Beltrão/PR.

Juros menores — O Plano Safra disponibiliza um total de R\$ 16 bilhões em créditos para os familiares realizarem a safra 2011/2012. São R\$ 7,7 bilhões destinados a investimentos e R\$

8,3 bilhões para custeio. Uma das melhores mudanças deste plano em relação ao último para o agricultor é a redução de 4% para 2% da taxa de juros máxima cobrada nas operações de investimento do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf), e a adoção da taxa de 1% para operações do Programa Mais Alimentos de até R\$ 10 mil por ano/agricultor. Todas as linhas de investimento, inclusive a do Mais Alimentos, têm juros de

1% ou 2% ao ano, prazo de pagamento de até dez anos (com até três de carência). O limite de financiamento de contratos de investimento do Pronaf foi ampliado para R\$ 130 mil.

Dilma afirmou ainda que o Plano Safra agrega políticas que garantem produção de qualidade e renda para os agricultores. E lembrou que a agricultura familiar ajuda a sustentar a economia do Brasil com produção de alimentos e distribuição de renda. "A agricultura familiar é responsável por um feito extraordinário: a redução das desigualdades do país. Ela cria um país mais democrático, que tem na base produtores familiares capazes de levar o aumento de renda e a melhoria produtiva para todo o nosso país", ressaltou. Já ministro do Desenvolvimento Agrário, Afonso Florence, destacou que "o Plano Safra avança na organização econômica da agricultura familiar brasileira, que conquista uma dimensão superior para o próximo período. Avançamos no apoio à comercialização, criamos condições mais atrativas no crédito, na industrialização, nos seguros".

PLANO SAFRA DA AGRICULTURA FAMILIAR 2011/2012

● R\$ 16 bilhões para operações de custeio e investimento do Pronaf

* Unificação das linhas de investimento do Pronaf, com ampliação do limite de financiamento para até R\$ 130 mil

● Elevação do limite de financiamento do Pronaf B de R\$ 2 mil para R\$ 2,5 mil, com rebates em três operações

● Redução da taxa máxima de juros de 4% para 2% nas operações de investimento do Pronaf

● Ampliação da cobertura de renda do Seguro da Agricultura Familiar (Seaf) de R\$ 3,5 mil para R\$ 4 mil

● Aporte de R\$ 127 milhões para Assistência Técnica e Extensão Rural (Ater)

● Criação de uma ação específica do Programa de Garantia de Preços Mínimos (PGPM) para a agricultura familiar

● Unificação das normas do Sistema Único de Atenção à Sanidade Agropecuária (Suasa)

Fonte: MDA

O que eles acharam



Fotos: Divulgação

"Crédito por crédito não resolve: acumulam-se as dívidas e o agricultor acaba saindo do campo. A assistência técnica continua focada no produto; se faz projeto para financiar o que já existe; não se tem uma política agrícola que potencialize a vocação de toda a pequena propriedade. Qualquer problema que dá na lavoura ou com o preço de mercado, o agricultor está quebrado". Hilário Gottselig, presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de Santa Catarina (Fetaesc)

"O Plano Safra para a agricultura familiar é uma conquista do movimento sindical de trabalhadores e trabalhadoras rurais. Para a safra 2011/2012 com as mobilizações, em Brasília, no Grito da Terra Brasil, houve conquistas como a Política de Garantia de Preços Mínimos. Outra é a redução da taxa de juros de 4% para 2%. Apesar dos recursos disponibilizados terem sido os mesmos da safra passada, faço uma avaliação positiva. Mas o excesso de burocracias nas instituições financeiras dificulta o acesso". Vilson Luiz da Silva, presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de Minas Gerais (Fetaemg)



O CORTE SCHUMACHER



Encha seu tanque graneleiro

AS-X



Levantadora de cereal

EASY CUT



Sistema de corte

KOMBIGRIP



Dedo do molinete

PRODRIVE



Caixa acionadora

Uma colheita rentável começa pela plataforma de corte. A tecnologia Schumacher é líder em eficiência de corte.

Colha mais com Schumacher.

Telefone: 0055 51 3470 6900 - Fax: 0055 51 3470 6694 - vendas@sch.ind.br - www.gebruederschumacher.de/portuguese



Foto: Divulgação

PREÇOS DOS ALIMENTOS

O ministro da Agricultura, Pecuária e Pesca, Julián Domínguez, destacou que “a fome no mundo não é resultado da volatilidade dos preços agrícolas, mas sim de uma injusta distribuição da riqueza”. A declaração foi dada durante a abertura da reunião do G-20 realizada em Paris, na França. Em um momento em que há a tentativa de imposição de regulações ao comércio agrícola, que prejudicariam, entre outros, os países do Mercosul, Domínguez afirmou que “na história da humanidade, tem havido fome mesmo com preços baixos e estáveis. Ainda entendemos que os preços artificialmente deprimidos pelos subsídios concedidos pelos países desenvolvidos é uma das causas que desestimula investimentos na agricultura da América Latina e da África”.

ALGUMAS DÚVIDAS

Depois de uma moderada baixa, a pecuária pode recuperar terreno, mas uma ameaça para a alta nos valores é a queda no preço do couro, que está reduzindo as receitas obtidas com a recuperação dos abates e afeta a margem dos operadores. Também há incerteza a respeito do volume de vendas que poderia ser concretizado de imediato como resultado da invernada que ingressou nos confinamentos durante abril e maio. Como paliativo, pode ser dito que a atual relação de preços e custos de alimentação e permanência dos animais nos confinamentos está muito mais flexível do que era em 2008/2009, quando essa forma de engorda, na época subsidiada pelo Governo, colocava no mercado enormes quantidades de gado terminado cedo, o que deprimia os preços. Os consumidores, por sua vez, vão aceitando aos poucos os incrementos no preço da carne. No entanto, o consumo se mantém estagnado entre 48 e 52 quilos por habitante/ano, cerca de 30% abaixo da média de poucos anos atrás.

PRODUTORES CANSADOS

Os produtores de leite voltaram a mostrar descontentamento com os preços pagos pelo produto. O coordenador nacional da Comissão Interna do Leite da Federação Agrária Argentina, Guillermo Giannasi, disse que há preocupação quanto à recomposição de preços e à transparência na cadeia produtiva. Segundo ele, os produtores não vão permitir novas baixas, por-

que estão trabalhando no limite dos seus custos. “Cobramos ao redor de US\$ 0,36 pelo litro, valor que equivale aos nossos gastos na produção”, afirmou, lembrando que os produtores representam o elo mais frágil da cadeia produtiva.



TRIGO Até o começo de julho, o plantio alcançava metade da área estimada para a safra. Segundo a Bolsa de Cereais de Buenos Aires, devem ser cultivados cerca de 5 milhões de hectares com o cereal.

SOJA A safra 2010/2011 ficou ajustada a um volume final de 49,2 milhões de toneladas. As primeiras estimativas sobre a temporada 2011/2012 ficam próximas a esse número para as lavouras que serão semeadas a partir de outubro.

LEITE Os números indicam que até o momento a produção supera em 16% os valores do ano passado. Com isso, crescem os rumores sobre uma nova baixa dos preços na primavera, e a preocupação volta a atormentar os produtores.

CARNE Depois da explosão dos preços em 2010, os valores do gado revelam um momento de mais tranquilidade. A partir de agora, são esperadas algumas melhoras nas cotações, lideradas pela recuperação do novilho e da vaca.

TRIGO: OUTRA SAFRA COMPLICADA

O mercado de trigo não mostra sinais de melhorias, resultado do intervencionismo oficial sobre o produto. Como consequência dessa conjuntura, os moinhos se movem devagar, salvo para a mercadoria de qualidade superior. Ao mesmo tempo, os exportadores seguem fugindo dos negócios. Assim, o valor do cereal fica US\$ 50 abaixo do que deveria receber o agricultor, justamente quando o preço do pão ao consumidor volta a subir. Para a safra atual, as estimativas oficiais apontam para um incremento na área semeada, mas os analistas privados não acreditam nessa possibilidade, visto que em muitas zonas de cultivo o trigo está sendo substituído pela cevada. A evolução dos subsídios pagos aos moinhos, a liberação de novas permissões para as exportações e o avanço do plantio indicarão se vai haver algum progresso no cenário do trigo.

CALAGEM:

efeitos na agregação e matéria orgânica do solo

Eng. Agr. MSc. Clever Briedis, Universidade Estadual de Ponta Grossa/PR

Sem dúvida, um dos grandes avanços na agricultura mundial das últimas décadas foi a implantação do sistema de plantio direto (SPD). Desde meados dos anos de 1970, a área cultivada com esse sistema de manejo tem aumentado de forma exponencial no Brasil, alcançando atualmente cerca de 27,5 milhões de hectares. No planeta, a área estimada sob esse sistema está em 105 milhões de hectares, 84% dos quais no continente americano. Porém, esses valores estão numa crescente safra após safra.

A partir dos primeiros experimentos com SPD até os dias de hoje, muitos conhecimentos foram adquiridos a respeito do manejo adequado desse sistema, de forma que, se bem manejado, o SPD promove inúmeros benefícios em relação ao sistema de plantio convencional, principalmente

com relação ao solo. Porém, estudos sobre esse sistema devem estar sempre evoluindo para que se possa aumentar ainda mais o potencial produtivo das terras sob SPD.

A calagem em SPD é um desses temas que já evoluiu bastante desde o seu início, mas que ainda apresenta lacunas a serem preenchidas, de modo que o desenvolvimento de novos estudos pode possibilitar o ganho de conhecimento na área. Nesse aspecto, foi desenvolvido um estudo por pesquisadores da Universidade Estadual de Ponta Grossa (Uepg), com apoio financeiro da Fundação Agrisus, que teve como intuito determinar alterações provocadas pela calagem superficial em plantio direto. Porém, com outro foco: não nas condições químicas do solo, já bem difundidas, mas nas alterações relacionadas aos atributos ligados à ma-

téria orgânica do solo.

Agregação do solo — Para isso, foi utilizado um experimento de longa duração, com início em 1993, quando se aplicou doses de 0 e 6 toneladas/hectare de calcário dolomítico, com reaplicação ou não de 0 ou 3 toneladas/hectare no ano 2000. Com isso, em 15 anos de experimento, foi aplicado um total de 0, 3, 6 e 12 toneladas/hectare de calcário em cada área.

Os resultados desse estudo demonstraram haver, nas áreas com maiores quantidades de calcário aplicado, aumento no nível de agregação do solo, visto pelo acréscimo no tamanho dos agregados, que podem ser observados através da figura 1. Os agregados do solo são o resultado do ajuntamento de partículas de areia, silte e argila, com a matéria orgânica como agente ligante.



AGRI MEC

Versatilidade a serviço do campo.

Com exclusivo conjunto de lâminas, realiza duplo serviço em uma única operação: preparo mínimo do solo e aplainamento. Disponível em sete modelos conforme a potência do trator.

Plaina Niveladora Multilâminas

Taipadeira Base Larga

Guincho Agrícola para Bag

Distrito Industrial - Santa Maria - RS - (55) 3222.7710 - www.agrimec.com.br

Figura 1. Tamanho de agregados afetados pela calagem superficial em um solo sob plantio direto



A capacidade que a calagem tem de melhorar a agregação do solo está no fato de que ao aumentar os teores de Ca^{2+} e Mg^{2+} e a Capacidade de Troca de Cátions (CTC) do solo e, principalmente, ao diminuir o Al^{3+} trocável (tóxico para as plantas), promove também maior produção das culturas, com consequentemente maior produção de resíduos vegetais. Em decorrência disso, há um elevado fluxo de energia e matéria, que acaba promovendo uma elevada organização do



Divulgação

Clever Briedis: "A calagem, além de melhorar atributos químicos do solo, promove também melhorias nas suas condições físicas"

solo, com desenvolvimento de agregados com estruturas grandes e complexas.

Essa formação de estrutura complexa com agregados estáveis à ruptura decorrente da aplicação de calcário em plantio direto implica o seguinte:

- Menores perdas de solo, principalmente das camadas superficiais (as mais férteis). Afinal, agregados maiores e mais estáveis à fratura promovem

uma maior capacidade de suportar grandes quantidades de chuva sem que ocorra erosão.

- Maior desenvolvimento das culturas em anos com limitação hídrica. A maior porosidade intra-agregado contribui para o aumento da infiltração e do armazenamento de água por períodos mais longos.

- Maior acúmulo de matéria orgânica, pois a maior agregação do solo promove uma barreira entre ela e os microorganismos que a degradam, promovendo sua proteção. Nesse processo de agregação do solo, as raízes, que podem ser mais abundantes em solos ácidos que receberão calagem, também têm um efeito muito importante. Quando vivas, elas podem liberar compostos ricos em carbono que servem como fonte de energia para o desenvolvimento dos micro-organismos do solo, com consequente produção de polissacarídeos capazes de estabilizar agregados. Elas podem também juntar agregados menores, formando macroagregados, através do emaranhamento das partículas.

Os pesquisadores da Uepg demonstraram também que a calagem superficial em plantio direto promove da mesma maneira o aumento da matéria orgânica, que é um componente chave no sistema de plantio direto, devido a sua inter-relação com atributos químicos, físicos e biológicos do solo. Como pode ser visto na figura 2, seus dados mostram que após 15 anos, na área com a maior quantidade de calcário aplicado (12 toneladas/hectare), houve um aumento de 21% na matéria orgânica na camada de 0-15 centímetros, comparando com a área sem calagem.

Em regiões subtropicais e tropicais



Um aspecto muito importante é que o aumento da matéria orgânica provocado pela calagem em sistema de plantio direto indica que o solo está tendo um papel importante na diminuição de CO_2 atmosférico



ca ajuda na prevenção de secas, melhorando a umidade, principalmente nos solos arenosos.

• **Estruturação do solo**, já que por meio de sua ação cimentante, a matéria orgânica promove a agregação do solo que, por sua vez, aumenta a sua porosidade, infiltração, trocas gasosas e estabilidade estrutural.

• **Vida microbiana**, pois a matéria orgânica é fonte de energia para o desenvolvimento de micro-organismos, aumentando a “vida” do solo.

• **Fertilidade química**, pois por meio da decomposição da matéria orgânica, ocorre a mineralização de vários macro e micronutrientes, que são fonte para o desenvolvimento de plantas, podendo diminuir a necessidade de adubação.

• **CTC do solo**, uma vez que devido à sua acidez total, a matéria orgânica aumenta a Capacidade de Troca de Cátions (CTC) do solo. Em solos de regiões subtropicais e tropicais, cerca de 70% a 90% da CTC é devido a ela.

Além da matéria orgânica total, observou-se nesse estudo também que, devido ao aumento dos resíduos culturais com a calagem, houve um grande aumento em uma forma mais jovem da matéria orgânica. Essa forma, quando mineralizada, é uma fonte de macro e micronutrientes para as plantas, podendo acarretar em aumento da produtividade ou na diminuição no uso de fertilizantes agrícolas, barateando os custos finais de produção para o agricultor.

Sequestro de carbono — Outro as-

Figura 2. Aumento da matéria orgânica do solo devido à calagem superficial em plantio direto



pecto muito importante a salientar é que o aumento da matéria orgânica provocado pela calagem em sistema de plantio direto indica que o solo está tendo um papel importante na diminuição de CO₂ atmosférico. Esse gás é um dos principais agentes causadores de efeito estufa, o qual está provocando alterações no clima do planeta, e qualquer prática que vise a sua diminuição é extremamente benéfica para toda a sociedade.

Com todo o exposto, fica claro que a calagem, além de melhorar atributos químicos do solo (um assunto já muito difundido), promove também melhorias nas suas condições físicas. Promove, também, o aumento da agregação e aumento na matéria orgânica que, como mencionado, é um atributo chave no sistema, pois desempenha papel fundamental no solo – além de estar ligada a inúmeros atributos que favorecem a melhoria da qualidade do solo, com consequente ganho produtivo. Além disso, ao promover a mitigação de CO₂, a calagem em plantio direto desempenha um efeito benéfico não somente na escala da propriedade, mas muito além das suas porteiras. ☒

os efeitos da matéria orgânica em atributos associados à fertilidade do solo são expressivos e determinantes para o potencial agrícola desses solos. Além disso, o aumento da matéria orgânica com a calagem provoca efeito em vários atributos do solo, tais como:

• **Retenção de água**, uma vez que por reter cerca de 20 vezes o seu peso em água, o aumento da matéria orgânica-

Sistematização de solo
Automatização de Scraper e plainas

Scraper

- Maior rendimento no Corte, transporte e na distribuição da terra;
- Menor custo em movimento de terra;



Plaina

- Correção de micro relevo;
- Rapidez, eficiência e precisão;
- Correção com graide zero ou inclinado;
- Trabalha 24 horas;



allcomp
geotecnologia e agricultura

Qualidade e Tecnologia ao seu alcance!

Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre/RS | CEP 90240-004 | Telefone (51) 2102 7100 | Fax (51) 3019 9449 - www.allcompgps.com.br

Leandro M. Mitmann

TRIGO

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

MERCADO NA DEPENDÊNCIA DA MANUTENÇÃO DAS COTAÇÕES INTERNACIONAIS

O mercado doméstico de trigo opera com reduzido volume de negócios. A proximidade da colheita da safra nova faz com que os moinhos reduzam o apetite comprador. Além disso, as ofertas de estoques públicos do cereal, apesar da baixa demanda, servem como balizadoras para a formação de preço nas negociações do mercado privado. No Paraná, o preço de venda recuou de R\$ 510 para R\$ 480/tonelada para o trigo pão tipo 01 nos dois últimos leilões. Com isso, em relação ao mês passado (R\$ 530/t), o preço atual (R\$ 490/t) recuou 7,5%. Apesar disso, quando comparado ao mesmo período do ano passado (R\$ 410/t), acumula 19,5% de alta. No Rio Grande do Sul, o cereal é indicado a R\$ 460/t na região de Santa Rosa, com queda de 2,1% em relação ao mês passado (R\$ 470/t) e alta de 18% quando comparado ao mesmo período do ano passado.

Essa valorização em relação ao ano passado vem de fora para dentro. Na Bolsa de Chicago, o cereal acumula alta de



Média mensal do preço do trigo em Maringá/PR
(R\$/tonelada)

janeiro	475,55
fevereiro	496,00
março	520,00
abril	524,76
maio	510,91
junho	527,62
julho	511,82

66% em relação ao ano passado. Na Argentina, a elevação é próxima a 30%. Essa diferença entre as cotações nos Estados Unidos e na Argentina deve-se ao fato de que, diferente do que aconteceu em termos globais, houve excesso de oferta no Mercosul. Enquanto no mundo o consumo na temporada 2010/11 foi 1,5% superior à produção, no Bloco do Cone Sul americano o montante consumido era 28% inferior à produção. Pela dinâmica

de formação de preços, as cotações no Brasil são formadas de fora para dentro. As oscilações nas bolsas norte-americanas são sentidas na Argentina e repassadas para o Brasil, pela paridade de importação. Conforme supracitado, a valorização das cotações atuais nas regiões produtoras do Brasil, em relação ao mesmo período do ano passado, foi de 18% no Rio Grande do Sul e de 19% no Paraná (em R\$). Na Argentina, a alta é de 30%.

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

PREÇO DA PLUMA RECUA NO BRASIL

O preço do algodão no Brasil recuou na primeira quinzena de julho. Segundo o analista de Safras & Mercado Elcio Bento, a tendência é de que os preços mantenham a trajetória de queda nas próximas semanas, influenciados principalmente pelo avanço da colheita no Brasil. “Com as indústrias retraídas e com um volume de oferta maior, é difícil saber em que ponto o mercado nacional encontrará suporte para estancar essa retração”, lembra. Na Bolsa de Mercadorias de Nova York, a situação é um pouco diferente, pois há um fator fundamental de suporte: as incertezas em relação à produção nos Estados Unidos, devido à forte seca que atingiu o Texas. O relatório de julho de oferta e demanda do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), divulgado dia 12, estimou a produção do país na temporada 2011/12 em 16 milhões de fardos, ante 17 milhões no mês anterior.



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

janeiro	111,36
fevereiro	114,63
março	132,10
abril	114,95
maio	74,74
junho	70,34
julho	55,98

As exportações deverão ficar em 12 milhões de fardos, ante 13 milhões no relatório passado. O consumo interno foi previsto em 3,8 milhões de fardos, mesmo patamar do mês anterior. Os estoques finais norte-americanos foram previstos em 3 milhões de fardos para a temporada 2011/12, ante 2,5 milhões no relatório anterior. Para a temporada 2010/11, é esperada produção de 18,1 milhões

de fardos, exportações de 14,5 milhões, consumo de 3,8 milhões e estoques finais de 2,75 milhões. No quadro de oferta e demanda mundial, o USDA estimou a produção global de algodão em 123,16 milhões de fardos para a temporada 2011/12. As exportações mundiais foram estimadas em 38,29 milhões de fardos, e a estimativa para o consumo mundial é de 116,75 milhões de fardos.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

ÁREA MENOR E ABAIXO DO ESPERADO NOS EUA

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgou no último dia 30 de junho seu levantamento anual de área plantada para a nova safra de verão norte-americana, com números surpreendentes para a soja. É bem verdade que a direção esperada pelo mercado foi confirmada, ao trazer redução de área em relação ao levantamento de intenção de plantio, divulgado no dia 31 de março. A questão é que a proporção do ajustamento ficou acima do esperado. Isso aconteceu porque o relatório apontou área a ser cultivada de 30,437 milhões de hectares, enquanto a média da expectativa do mercado antes da divulgação estava em 30,950 milhões de hectares.

Essa nova previsão, agora fundamentada em levantamento de campo, vai ficando 2% abaixo dos 31,004 milhões de hectares, do levantamento de intenção de plantio. Assim está contrariado o perfil observado em 2010, quando a estimativa de junho apontou área superior em 1% à intenção de plantio, e também em 2009, com divulgação de número 2% maior que o levantamento de março. Basicamente, está se falando de um decréscimo de 567 mil hectares no potencial produtivo deste novo ano comercial em relação ao projetado preli-

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
janeiro	49,05
fevereiro	47,73
março	43,98
abril	43,03
maio	43,55
junho	43,63
julho	44,35



minarmente.

Em caso de confirmação, esse total ficará 3% abaixo do ano passado, quando foram cultivados 31,325 milhões de hectares. Essa queda acontecerá depois de três anos consecutivos de expansão. Para entender a desmotivação encontrada pelos produtores norte-americanos, é preciso fugir à análise simplificada dos melhores preços, uma vez que por esse ângulo, se pensou que os preços em 2011 e os trabalhadados para a safra nova estão de 30% a 40% melhores que no ano passado, os produtores deveriam estar aumentando a área. A questão aqui passa, na verdade, pela preferência dos produtores por outras culturas, como o algodão, cuja área está avançando 25%, de 4,441 milhões para 5,554 milhões de

hectares, e notadamente o milho, cuja área está subindo quase 5%, de 35,690 milhões para 37,346 milhões de hectares. Decisão esta que neste último caso está ligada aos preços amplamente favoráveis ao milho sobre a soja, considerando que, na época da decisão dos produtores e do plantio, a relação de preço soja x milho estava em 1,7 para 1,0, contra um ponto de equilíbrio na casa dos 2,0/2,1. Considerando a relativa estabilidade no trigo de primavera, além da soja, os outros produtos que abriram espaço para o milho e o algodão foram o arroz, que passou de 1,472 milhão para 1,083 milhões de hectares, e outras oleaginosas menores, como a canola, a linhaça, o amendoim e o girassol.



Peças originais John Deere.
Alta tecnologia aplicada nas peças para que seu resultado no campo seja ainda melhor.



www.JohnDeere.com.br

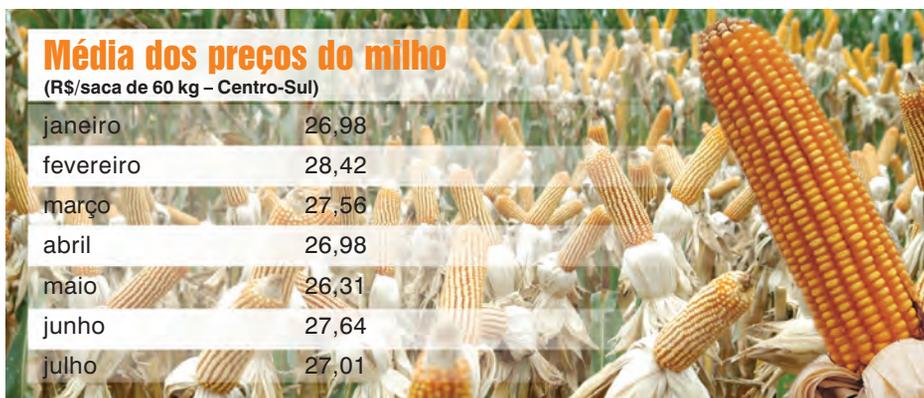
MILHO

Arno Baasch - arno@safra.com.br

SAFRINHA E CLIMA NOS EUA DEFINIRÃO CENÁRIO NO BRASIL

O mercado brasileiro de milho ingressou na segunda metade de julho com as atenções voltadas ao clima nos Estados Unidos e ao avanço da colheita da safrinha. O analista de Safra & Mercado Paulo Molinari sinaliza que no médio prazo esses dois fatores ditarão o comportamento dos preços para o cereal. “A tensão em relação ao clima norte-americano deve continuar mantendo o quadro de preços aquecidos, pois embora haja um indicativo de área maior nos Estados Unidos, a produtividade não está totalmente garantida, seja pelo atraso no encerramento do plantio, seja pelo indicativo de um clima quente e seco no cinturão produtor no médio prazo”, explica.

Em relação ao mercado interno, Molinari entende que o andamento na colheita da safrinha tende a produzir um efeito de acomodação nos preços nas regiões produtoras, ainda que os



valores praticados no país estejam elevados se comparados aos preços praticados nos portos, o que torna mais atrativa uma venda para o mercado doméstico.

Molinari ressalta ainda que o impacto inicial pelas geadas ocorridas no final de junho no sul de Mato Grosso do Sul, Paraná e São Paulo foi somente em parte absorvido pelo mercado. Haverá uma quebra evidente

nesses estados, mas os maiores efeitos serão sentidos no pós-colheita, no momento de comercialização. “Projetamos recentemente uma redução no tamanho da safrinha frente ao volume estimado inicialmente, mas é preciso aguardar o comportamento do clima, pois ele será fundamental para definir também a qualidade dos grãos que serão produzidos”, finaliza.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safra.com.br

EXPORTAÇÕES FECHAM 2010/11 EM 34,8 MILHÕES DE SACAS

As exportações totais de café fecharam a temporada 2010/11 (julho/junho) totalizando 34,847 milhões de sacas de 60 quilos, apresentando aumento de 16,5% no comparativo com 2010/11, quando os embarques foram de 29,915 milhões de sacas. As informações partem da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita nos 12 meses da temporada chegou a US\$ 7,402 bilhões, com incremento de 64,2% sobre igual período da temporada anterior (US\$ 4,509 bilhões). Isso porque o preço médio obtido pelo Brasil nas vendas de café na temporada 2010/11, de julho a junho, foi de US\$ 214,30 a saca, 42,2% a mais que em igual período de 2009/10 (US\$ 150,69 a saca).

No acumulado de 2011, de janeiro a junho, as exportações chegam a 16,117 milhões de sacas, com aumento de 11,4% no comparativo com o mesmo período de 2010 (14,463 milhões de sacas). A receita chega a US\$ 3,930 bi-



lhões no acumulado do ano, janeiro a junho de 2011, aumento de 75,1% no comparativo com igual período de 2010 (2,244 bilhões). Tomando-se somente o mês de junho, as exportações totais foram de 2,474 milhões de sacas, 10,6% a mais que em junho de 2010, quando os embarques foram de 2,236 milhões de sacas. Em receita, os embarques de junho foram de US\$ 643,3 milhões, 90,1% a mais que em junho de 2010

(US\$ 338,3 milhões). Em junho, o preço médio das exportações foi de US\$ 260,02 a saca, aumento de 71,9% sobre junho de 2010 (US\$ 151,30 a saca). A produção mundial 2011/12 (outubro/setembro) deverá ficar em 130 milhões de sacas, com queda de 2,5% sobre a safra 2010/11, que atingiu 133,3 milhões de sacas. Os dados foram divulgados em relatório da Organização Internacional do Café (OIC).

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

MERCADO BRASILEIRO MANTÉM TENDÊNCIA DE ALTA

Os preços do arroz no mercado brasileiro encerraram a primeira quinzena de julho apontando tendência altista. Segundo o analista de Safras & Mercado Eduardo Aquiles, esta recuperação nos valores pagos pelo cereal no mercado interno pode ser atribuída a vários fatores, como o mecanismo de Prêmio de Escoamento de Produtos (PEP), que favorece o escoamento do excedente para regiões pouco abastecidas do Brasil e para países com demanda pelo cereal. “Mas, para que o excedente seja mais facilmente negociado, os preços no mercado internacional devem dar margem para a concorrência”, frisa.

O relatório de julho de oferta e demanda mundial do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), divulgado dia 12, não trouxe fatores positivos ao mercado, ao elevar os estoques globais em mais de 1 milhão de toneladas para a temporada 2011/12. O USDA estimou a produção mundial de arroz beneficiado em 456,32 milhões de toneladas para 2011/12, ante os 456,39 milhões de toneladas aponta-



Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/saca de 50 kg)	
janeiro	23,15
fevereiro	22,20
março	21,21
abril	19,17
maio	18,88
junho	19,33
julho	20,66

das no mês anterior. Para 2010/11, foi estimada safra de 450,20 milhões de toneladas.

As exportações mundiais de arroz beneficiado foram estimadas em 32,14 milhões de toneladas para 2011/12, ante 32,34 milhões indicadas no mês passado. A estimativa para o consumo é de 456,27 milhões de toneladas de beneficiado para 2011/12, ante 457,97 milhões de toneladas indicadas no mês passado. Baseado nas estimativas de produção, exportação e consumo, os estoques finais mundiais de arroz beneficiado na

temporada 2011/12 foram previstos em 96,28 milhões de toneladas, ante 94,9 milhões de toneladas no relatório anterior. Para 2010/11, foram estimados estoques de 96,22 milhões de toneladas. A Índia deverá produzir 97 milhões de toneladas beneficiadas em 2011/12, a Tailândia, 20,75 milhões, e o Vietnã, 25,43 milhões. A safra brasileira está estimada em 7,9 milhões de toneladas de beneficiado, enquanto a safra da Indonésia em 37,6 milhões de toneladas. A produção chinesa está estimada em 138,00 milhões de toneladas.



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

PROSOLO
O calcário da Mônica.

ABISOLO LANÇA O PLANO BIOMASSA

Lançado pela Associação Brasileira das Indústrias de Fertilizantes Orgânicos, Organomineerais, Foliareis, Biofertilizantes, Condicionadores de Solo e Substratos para Plantas (Abisolo), uma iniciativa pioneira pretende incrementar o uso de insumos de base orgânica na agricultura. O chamado Plano Biomassa tem recebido apoio de importantes instituições, como Ministério da Agricultura, Embrapa e Associação Brasileira de Agribusiness (Abag). “O incentivo a utilização dos fertilizantes orgânicos nos solos brasileiros reflete positivamente no meio ambiente e na sustentabilidade econômica do país, que, devido à empregabilidade de técnicas de transformação de subprodutos em novos produtos, afere menores danos ambientais”, pontua o presidente da Abisolo, Guilherme Romanini (foto).



Fotos: Divulgação

INPEV: CRESCIMENTO DA DESTINAÇÃO DE EMBALAGENS

No primeiro semestre, o Sistema Campo Limpo (logística reversa de embalagens vazias de agrotóxicos) encaminhou para o destino ambientalmente correto exatas 18.635 toneladas de embalagens vazias de defensivos. O volume é 11% superior ao mesmo período de 2010 – 16.838 toneladas. De acordo com dados do InPEV – instituto que representa a indústria fabricante de agrotóxicos para a destinação das embalagens vazias –, 11 estados apresentaram crescimento no volume destinado quando comparados aos mesmos meses de 2010.



NOVOS PRODUTOS DA IMPROCROP

A Improcrop lançou novos produtos agrícolas no mercado. Um deles é a linha Liqui-Plex Mn, especialmente desenvolvido para corrigir deficiências de manganês na lavoura ou por estresses causados pela aplicação de determinados herbicidas. O produto possui o manganês complexado por aminoácidos. O outro é da Linha Soil-Plex, o Soil-Plex Fit. Recomendado para as mais diversas culturas, em especial o café, o novo produto tem o objetivo de levar nutrientes essenciais de maneira balanceada e disponível, via solo.

MICHELIN: 30 ANOS DE INDÚSTRIA NO BRASIL

A Michelin comemora 30 anos de presença industrial no Brasil. Em 1981 a fabricante francesa de pneus inaugurou sua primeira fábrica, em Campo Grande, na cidade do Rio de Janeiro, e outra em Itatiaia/RJ. Hoje são quatro mil empregados trabalhando nas quatro fábricas das duas unidades industriais brasileiras. “São 30 anos de uma relação muito forte entre a Michelin e o Brasil. E, certamente, teremos mais 30 anos de muito sucesso pela frente”, destaca Jean Philippe Ollier, presidente da Michelin América do Sul. Com crescimento de 10% ao ano, o Brasil é o primeiro mercado da América do Sul e um dos países prioritários para o Grupo Michelin.

BOBCAT LIDERA MERCADO DE EQUIPAMENTOS COMPACTOS

De olho no bom desempenho do mercado de equipamentos compactos no Brasil, a Bobcat, empresa americana líder mundial no segmento, está lançando no país a Série M, linha de máquinas que apresenta características com forte apelo comercial aos setores de construção civil e indústria. Essas áreas são, atualmente, as que mais propulsionam as vendas desse tipo de equipamento, graças aos significativos investimentos em infraestrutura. A Bobcat prevê um aumento de 50% no mercado nacional, com base nos US\$ 30 milhões gerados com a importação direta de máquinas ao longo de 2010.



Imperador 3100

O primeiro pulverizador autopropelido
do mundo com barras centrais



**Visite a Expointer 2011
e conheça os lançamentos da Stara.
Você vai se surpreender!**

www.stara.com.br

facebook /StaraBrasil

twitter /StaraBrasil

YouTube /StaraBrasil

LinkedIn /company/stara

faleconosco@stara.com.br

54 3332 2800

Stara
Evolução Constante

DIA DE CAMPO SEMEATO REÚNE 200 AGRICULTORES

O Dia de Campo Semeato, em parceria com a revenda Plante Bem, realizado em Espumoso/RS, no mês passado, reuniu cerca de 200 agricultores. Na propriedade de Luiz Carlos Cambrussi estiveram expostas peças originais e 12 máquinas, entre as quais SHM 15/17, SSM 27, e SOL Tower 13. Os agricultores puderam conhecer melhor as especificidades de cada modelo de máquina Semeato, tirar dúvidas e fazer negócios, como atesta um dos sócios proprietários da revenda Plante Bem, Diego Cambrussi: “A intenção do dia de campo é trazer o cliente para ver as novidades, os modelos de máquinas múltiplas, de verão, para que eles vejam o que tem de diferente, e aproximar mais o cliente da revenda, também com o objetivo de negociar”.



KEPLER WEBER DESENVOLVE AÇÕES COMERCIAIS NO CHILE

A Kepler Weber tem reforçado sua presença no mercado chileno por meio de ações comerciais e de marketing. A empresa certificou seu processo de cálculo de silos junto ao Idien, certificação que garante aos clientes que os silos KW atendem às normas sísmicas chilenas, sendo a primeira empresa do segmento a obter este certificado. Além disso, a companhia brasileira tem desenvolvido seminários sobre a relevância dos processos que devem ser adotados após a colheita dos grãos. “Queremos intensificar cada vez mais nossa presença, para poder atender com excelência a demanda crescente por armazéns graneleiros”, explica o diretor-presidente da Kepler Weber, Anastácio Fernandes Filho.

REINKE RECEBE ALUNOS DE MECATRÔNICA

Aliar teoria da sala de aula à prática do mercado de trabalho é um grande desafio para os jovens estudantes. Por isso, alunos do curso técnico de Mecatrônica do Instituto Federal Sul-Riograndense, de Charqueadas/RS, visitaram a empresa Reinke, de Panambi/RS. Já o diretor-presidente da empresa, Hardi Reinke foi reeleito presidente da Acitec - Associação Centro de Inovação Tecnológica de Panambi (Acitec). A meta da Acitec para 2011/12 é dar continuidade ao trabalho já desenvolvido pela gestão anterior. Entre as propostas, está a de estimular a troca de informações entre as empresas e entidades que compõem o Arranjo Produtivo Local - APL/Panambi Condor, como também a realização da Tecnopós, em 2012, e a implantação de um planejamento estratégico para as empresas do APL.

NOVO SOLOTRACK DA FALKER

A Falcker apresenta o novo SoloTrack, instrumento para a medição de compactação do solo. Voltado para pesquisa, é um equipamento autônomo que alia precisão e facilidade de uso. A versão possui uma autonomia em campo três vezes maior que o modelo antigo, maior durabilidade do sistema e maior praticidade no uso. O SoloTrack permite a realização de medições de compactação de forma automatizada, o que proporciona velocidade constante nas medições, sendo um equipamento completo e autônomo. A medição é baseada em um módulo eletrônico de medição, acoplado ao sistema de acionamento automático.



GOLDEN CARGO INVESTE EM CD NO MARANHÃO

A Golden Cargo, empresa do Grupo Arex especializada no gerenciamento e operação da cadeia logística de mercadorias especiais, como defensivos agrícolas, inaugura até o final do ano o Centro de Distribuição no município de Balsas/MA. A nova unidade recebeu recursos de R\$ 4 milhões e será utilizada para armazenagem de defensivos para proporcionar um atendimento mais eficiente e rápido aos produtores da região. “O CD de Balsas representa mais um passo rumo à consolidação da liderança no Nordeste. O Maranhão é considerado a mais nova fronteira agrícola do Brasil”, ressalta Mauri Mendes, diretor-geral da Golden Cargo.

ANAUGER LANÇA BOMBA NA FEACOOOP

A Anauger participa da 12ª Feira de Agronegócios Coopercitrus (Feacooop), uma das maiores feiras de agronegócios de São Paulo, no início de agosto, em Bebedouro/SP. Vai apresentar uma novidade que promete revolucionar o mercado de bombas submersas vibratórias para a agropecuária. É o lançamento de seu sistema de bombeamento anauger solar. Por meio dessa solução, a água dos poços e cisternas é retirada com energia obtida dos raios solares, levando água para o abastecimento de bebedouros e reservatórios, indicada para pequenas irrigações para a pecuária, fornecendo água limpa para o gado.



PROGRAMA “VALTRA PÉ NA ESTRADA” CHEGA AO CENTRO-OESTE

Para estar ainda mais próxima do agricultor, uma equipe de colaboradores e especialistas da Valtra percorre, desde 2009, todo o território nacional, levando às mais longínquas regiões as melhores soluções em maquinário, implementos e tecnologia, além de oportunidades de financiamento e facilidades. Nos meses de junho e julho, as dinâmicas do projeto Valtra Pé na Estrada reuniu produtores das principais cidades agrícolas de Mato Grosso e Goiás. “Há uma grande interação com o cliente, possibilitando o acesso às novidades do mercado e às suas principais necessidades. É uma troca de informações”, observa o coordenador comercial da Valtra Fabrício Müller.

ABRAMILHO: ALYSSON PAOLINELLI É O NOVO PRESIDENTE-EXECUTIVO

A Associação Brasileira dos Produtores de Milho (Abramilho) instituiu, no mês passado, Alysson Paolinelli como novo presidente-executivo. Ex-ministro da Agricultura e colunista d’A Granja, o engenheiro agrônomo se une ao presidente institucional, João Carlos Werlang, e à diretoria da associação para representar os produtores de milho de todo o país. “O desafio é, junto a toda diretoria da Abramilho, mobilizar os produtores de milho para que essa cultura ganhe o reconhecimento que merece no nosso país. Sinto que o milho no Brasil sempre ficou um pouco em segundo plano, mas hoje o grão tem condições de se igualar ou, até mesmo, ultrapassar os números de produção de soja”, considera Paolinelli.

MBAC FERTILIZANTES NO ENCONTRO TÉCNICO DO ALGODÃO

A região Oeste da Bahia tem atenção especial da MbAC Fertilizantes, produtora integrada dos fertilizantes fosfato e potássio. Em parceria com a Gefoscal, seu principal distribuidor, a companhia participou, pela primeira vez, do Encontro Técnico do Algodão 2011, em julho, no município de Luís Eduardo Magalhães. “A empresa almeja se tornar uma grande fornecedora de Superfosfato Simples na região e o Encontro Técnico do Algodão é de extrema importância para esse objetivo. Buscamos fortalecer as parcerias e melhorar ainda mais o relacionamento com nossos clientes”, apontou Christiane Melo, coordenadora de Desenvolvimento Técnico e Marketing da empresa.

ANOTE AÍ

O 8º Congresso Brasileiro do Algodão & Cotton Expo 2011, de 19 a 22 de setembro, no Pavilhão Amarelo, em São Paulo, vai focar toda a cadeia econômica do algodão com o tema “Evolução da Cadeia para Construção de um Setor Forte”. O Cotton Expo 2011 apresentará produtos, serviços e novas tecnologias para o setor, reunindo fabricantes de máquinas, equipamentos e implementos agrícolas, veículos de movimentação e carga, equipamentos de teste e classificação de fibra, fornecedores de sementes, fertilizantes e defensivos, entre outros. Mais informações no site www.cba2011sp.com.br

Para debater a sustentabilidade do agronegócio, Baretos/SP reúne entre 10 e 12 de agosto especialistas no 1º Fórum Internacional de Economia Verde – Estratégias para o Agronegócio. Estudiosos, economistas, empresários, políticos e ambientalistas, entre outras personalidades nacionais e internacionais, apresentarão o que há de mais atual sobre sustentabilidade e sua relação com o agronegócio. Alguns temas: a sustentabilidade como fator estratégico; a liderança do Brasil na produção de etanol de cana; o ciclo de produção da carne bovina; arquitetura sustentável; modelo de agronegócio sustentável e linhas de créditos para economia verde. Mais informações: www.independentes.com.br/fiev.

Ocorre nos dias 5 e 6 de setembro, em São Paulo, no Centro de Convenções da Fecomércio, o Fórum Internacional de Estudos Estratégicos para Desenvolvimento Agropecuário e Respeito ao Clima – Feed 2011, realizado pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). O objetivo é discutir, avaliar e buscar soluções para os impactos das mudanças climáticas no agronegócio brasileiro. Nesta segunda edição, o evento reunirá renomados especialistas nacionais e internacionais para discutir os desafios de alimentar 9 bilhões de pessoas em uma agricultura de baixo carbono. Mais informações no site www.feed2011.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.

Agrale												
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	23.093	21.938	20.841			
4100 GLP4x2	15 cv	36.748	25.660	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	46.565										
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 Arrozheiro	85 cv	110.925										
BX 6110	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									

Budny												
Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
BDY 2540 4x4 STD	25 cv	35.000										
BDY 2840 4x4 STD	28 cv	37.000										
BDY 5040 4x4 STD	50 cv	55.000										
BDY 7540 4x4 STD	75 cv	75.000										
BDY 9040 4x4 STD	90 cv	90.000										

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	112.000	96.000	81.000						
TM 7010 4x4 SPS	141cv	189.886	100.000									
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	99.000								
TM 7020 4x4 Plat	149cv	166.656	110.000									
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	120.000								
TM 7040 4x4 Plat	180cv	205.554	133.000									
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											
2388 - Especial	Axial	640.000			410.400	389.880				285.804	271.514	257.938
Axial-Flow - 2388	Axial	722.000	650.000	580.000								
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 Arrozadeira/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 Arrozera/Cab/Hidro/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 - Arrozera - 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 - Arrozera - Importada	Axial						420.285	399.271	379.307				
9670 STS - Arrozera - 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 COLHEDEIRA 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 COLHEDEIRA DE CANA

Case IH

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
A8000/Pneu	360cv	950.000										
A8800/Esteira	360cv	1.150.000										
A 4000/Pneu	170 cv	580.000										



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

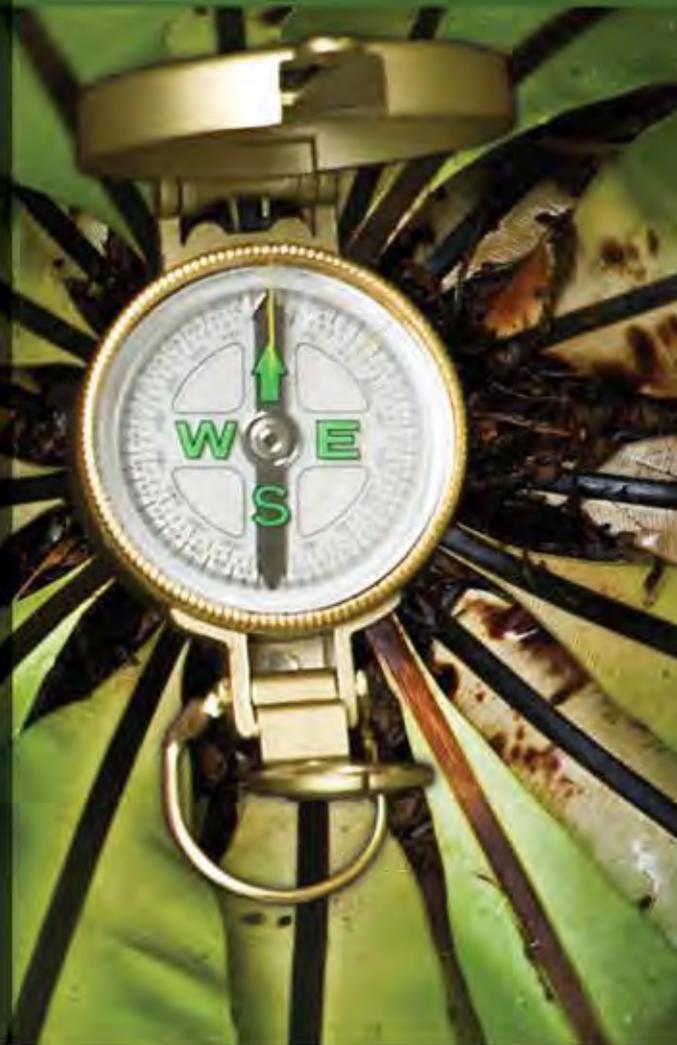
Modelo	Potência	Valor da 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
StarMag CC701 (01 un. c/Kit Muda)	234cv				360.000							
StarMag CC701 (03 unidades)	234cv			400.000								
StarMag CC801	250cv	600.000		480.000								

O 10º CBA tratou do tema “Mudanças e Paradigmas”, visando a competitividade das cadeias produtivas do agronegócio e tendo como base o novo cenário que envolve a produção de energia e alimento. Ao mesmo tempo, colocou em julgamento a capacidade de articulação do setor com o governo e a sociedade.

Diante da repercussão do evento transmitido, ao vivo, via internet pela Safras & Mercado, agradecemos a participação de todos os internautas. Quem não acompanhou o evento no dia 8 de agosto, poderá assistir a gravação em www.safras.com.br/congresso.

Mudanças e Paradigmas

10º Congresso Brasileiro do Agronegócio



Patrocínio Master



Patrocínio



Patrocinadores do Congresso Virtual

Transmissão online



Apóio



Híbridos de Milho Pipoca Seedco.

Sementes de qualidade para a sua produção expandir.

FormaD



Híbridos de Milho Pipoca POPTEN e POPTOP II.
Qualidade comprovada, produtividade e alta expansão.

www.seedco.com.br

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

seedco
brasil





METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria e Manutenção de Implementos Agrícolas.

19

ANOS
TRABALHANDO COM
O SOLO BRASILEIRO



**GRADE DE LEVANTE
HIDRÁULICO**



RODA GAIOLA



**RODA
ESPÁTULA
AUXILIAR
LATERAL**



**CARRETA PARA TRANSPORTE
DE COLHEITADEIRA COM ESTEIRAS**



ROLO FACA



LIMPADEIRA 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

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



COMPRE PELO PROGRAMA E CARTÃO



TECCOM¹⁰ 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

FENOSUL COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA

Equipamentos e peças para fenação e silagem.



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



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

Quer comprar ou vender
uma propriedade no
campo ou na cidade?

Anuncie no AGROGUIA

Ligue : (51) 3233.1822 - E-mail: agroguia@agranja.com
www.agranja.com



Comboio de Lubrificação

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



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 Esterco Líquido Sodertecno

Garantia, durabilidade, versatilidade, acoplado em chassis de caminhão ou reboque para trator.

Sodertecno Indústria e Comércio de Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda. Fone / fax : (54) 3331-5633 - sodertecno@sodertecno.com.br - www.sodertecno.com.br

O trio parada dura da Mecmaq

TURBO

Tratamento de sementes
4 toneladas/horas

MECSILO

Embulidora de grãos
240 toneladas/hora de pura lucratividade

MECPEG

Pulverizador de pastagem
braço 2 metros
10 metros de aplicação

Indústria e Comércio MECMAQ Ltda.
Av. Pompéia, 1719 - Piraicaba - SP - Brasil - Cep 13425-620
Tel.: 55 (19) 3417-4090 - Fax: 55 (19) 3426-6019
mecmaq@mecmaq.com.br - www.mecmaq.com.br

Anuncie no Agrogua

Fone: (51) 3233.1822

agrogua@agranja.com



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 HELECOIDAL	PLAINA NIVELADORA	TAIPEIRA DE SOLO	GUINCHO FRONTAL 2000 TON.	REBOQUE PARA COLHEITADEIRA
				
PLAINA	PLAINA A LASER P-SISTEMATIZAÇÃO	FECHA E DESMANCHA TAIPA	REBOQUE PARA PLANTADEIRA	ROLO COMPACTADOR FRIZADO
				
REBOQUE C-TRUCK OSCILANTE P. SEWEADEIRA	BOMBA PARA IRRIGAÇÃO SUBMERSA	BOMBA PARA IRRIGAÇÃO	RODA MEIA CAIOLA E LENTILHADA	CARRETA AGRÍCOLA 4 TON. HIDRÁULICA

www.metquatroirmaos.com.br



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.



TUDO EM SISAL

- fios agrícolas (baller twine)
 - fios naturais
 - fios tingidos
 - cordas
 - telas
 - tapetes e carpetes
- CONHEÇA TAMBÉM...
Valente Tapetes e Carpetes de Sisal.



Rodovia Luiz Eduardo Magalhães, Km 02
Bairro Petrolina - Valente - Bahia - Brasil
CEP 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



FLUTUADOR LATERAL AUTOMÁTICO SF-6000 J



Atualize sua colheitadeira, instalando o kit de flutuação lateral automático reduzindo as perdas em terrenos inclinados, com baixo investimento. Consulte modelos disponíveis.



PLANTADEIRAS / SEMEADEIRAS PLANTIO DIRETO A Melhor Relação Custo - Benefício em Plantio Direto



PATROLA REBOCADA GP-3600 R



www.gihal.com.br
gihal@gihal.com.br
Fone/ fax : (54) 3331-4044 (54) 3330-2999





BUDNY
EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS

www.budny.com.br

Matriz - Içara - SC (48) 3432-0096	Irati - PR (42) 3423-1739	Papanduva - SC (47) 3653-1996	Ituporanga - SC (47) 3533-4332	Vera Cruz - RS (51) 3718-3898	Camaquã - RS (51) 3671-1773	Passo do Sobrado - RS (51) 3730 - 1125
---------------------------------------	------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	--------------------------------	---

23 a 25 de agosto de 2011 • Center Convention • Uberlândia-MG

11º Encontro de Plantio Direto no Cerrado
Agricultura de Baixa Emissão de Carbono: Brasil propondo soluções

2º Simpósio Internacional de Plantio Direto e Meio Ambiente
Serviços Ambientais do Sistema Plantio Direto

Informações e inscrições www.spd.agr.br

Promoção e realização: APDC, Fundação Brasileira de Meio Ambiente do Cerrado

Patrocínio: Dow AgroSciences, Syngenta, John Deere, Agribus, Fundação Anísio de Almeida

Apoio: Prefeitura Municipal de Uberlândia, UFU, Embrapa

Organização: São da Agrícola



MEC-RUL
UM BRAÇO FORTE NA SUA TERRA

ENXADA ROTATIVA PRODUZIDA ESPECIFICAMENTE PARA O PLANTIO DE ARROZ IRRIGADO

Para maiores informações sobre a linha de produtos MEC-RUL acesse: www.mec-rul.com.br

Telefone/Fax: +55 (54) 3213 8800
BR 116 Km 153,2 - Bairro Panazzolo | 95080-050 | Caxias do Sul - RS | Caixa Postal 197 - Brasil
vendas@mec-rul.com.br | rugen@mec-rul.com.br | www.mec-rul.com.br



AGROPECUÁRIAS

Pantagro Pantanal Produtos Agropecuários Ltda. Fone/ Fax: (67) 3232-2441 Rua 7 de Setembro 698 – Centro Córumbá/MS Cep: 79.330-030

Sudoeste Agropec. Ind. e Com. Ltda. Fertilizantes para nutrição foliar. Fone : (34) 3661-7089 nascimento@sudoeste.ind.br www.sudoeste.ind.br Araxá / MG

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

Agromaza - Sementes certificadas de arroz. Quando pensar em sementes, pense

Agromaza. Garantia de pureza genética, germinação, vigor e produtividade. Fones: (41) 3525-9394 / 9985-1872 sementesagromaza@panelaco.com.br Turvo / SC.

Sementes Sol Ltda. Venda de sementes de soja, trigo, aveia e feijão. Fone: (54) 3329-4771 sol@sementessol.com.br Rua 1º de Maio, 187 Carazinho / RS. CEP: 99500-000

SERVIÇOS

AGRILAB – Laboratório de análises agrícolas e ambientais Ltda. Análise de solo, planta, corretivos, substratos e fertilizantes. Fone: (14) 3814-9450 www.agrilab.com.br Botucatu/SP

Plantec Planejamentos Agropecuários: Elaboração de Projetos - Agricultura e Pecuária,

FCO Rural – Seringueira e Eucalipto. Fone: (64) 3431-3439 plantec@plantec.agr.br Itumbiara /GO.

Soloplanta Consultoria Agrícola Ltda, fone (65) 3549-1236 .site www.soloplanta.com.br Avenida Rio Grande do Sul. nº 720-E, Bairro Pioneiro, Lucas do Rio Verde/MT. CEP: 78455-000

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

TRATORES E IMPLEMENTOS

Mecânica Agrícola Rov Ltda Epp. Venda de máquinas e implementos novos e usados e manutenção de máquinas agrícolas. Fones: (49) 3245-0896 /3245-0262 Curitiba/SC

Reimac Tratores - Concessionária de tratores New Holland e representante de implementos e máquinas rodoviárias Foton e Zoomlion. Redenção Fone: (94) 3424-2526 Marabá Fone: (94) 3322-3838

Vendo trator valmet 1180S ano 1996 turbinado c/ 140cv motos SISU motor, caixa e embreagem feitos em novembro de 2010 trator muito conservado em ótimo estado,

valor a combinar, fone para contato Fone: (55) 9631-4887 Pejuçara/ RS

OUTROS

Granjeiro - Para baixar a temperatura interna, cama mais seca e renovar o ar, use a pressão positiva e não negativa. Aguarde! Fone: (16) 8189-0404 Batistão Ribeirão Preto - SP

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

Reflor - Mudanças de eucaliptos clonadas e mudas nativas. Fone: (37) 3323.1337 / 1221 reflor@painsonline.com.br www.reflormudaseucaliptos.com.br Praça Juca Maneca, 277 - Centro Oeste Pains / MG CEP: 35582-000

Unitagri Coop. de Serviços Téc. Agríc. Fone: (47) 3365-2377 c/ Adriana ou (42) 8808-1085 c/ Nei Kukla unitagri@gmail.com www.unitagri.com.br Rua: José Ribeiro da Cunha, 38 – Centro - Camburio / SC. CEP 88340-000

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.

Anuncie no AGROGUIA

Fone: (51) 3233.1822

agroguia@agranja.com

www.agranja.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
Aifenas - MG
btc@brastecnica.com.br
www.brastecnica.com.br



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



Anuncie no Agrogua
(51) 3233.1822 - agogaia@agranja.com

IBL INDUSTRIAL BUSSE LTDA

Implementos IBL e Busse Agro
Garantia da Qualidade

- Carretas Agrícolas
- Graneleiras
- Arrozeiras
- Carretas Forrageiras
- Trituradores de Cereais




BUSSE agro
Industrial Busse Ltda
Rua Cel. Jorge Frantz 845
Cerro Largo - RS - Brasil
05 3359-3850
ventas@ibl.agr.br

www.ibl.agr.br



LANÇAMENTO
Medidor de Umidade Grain Tester



LANÇAMENTO
Medidor de umidade Automático
MDA 1200



Máquinas de Costura



Empilhadeira para Sacaria (dalla)



Selecionador de Impurezas



Secador de Amostras

Mediza a mais de 15 anos com você.
Trazendo o que há de melhor em
equipamentos para recebimento,
classificação e armazenagem de grãos.
Confira nossos lançamentos em
medidores de umidade.

**Aproveite as promoções especiais
que são lançadas mensalmente!!**



Mediza Equipamentos Agroindustriais Ltda
Rua 7 de Setembro, 641 - 98280-000 Panambi - RS
Fone Com.: (55) 3375.3750 / 3375.4554
www.mediza.com.br - mediza@mediza.com.br

BRASILEIRICES



Além de uma estância no Sul, o ministro Salgado Filho tinha pequena fazenda na Região Serrana do RJ – justo naquele vale que “desapareceu” na tragédia das chuvas do início de 2011. Todo final de semana viajava para a fazendola com a família, sem batedores ou seguranças, e botava pessoalmente as correntes nos pneus do carro para transportar os últimos quilômetros de estrada de terra.

Leitores mais novos não conheceram o tempo em que não havia este festival de camionetas diesel com tração nas quatro rodas, ar-refrigerado e outras convivências. E tiveram a felicidade de não conhecer a Rural 1970 4x4, que não passava dos 70 km/h no asfalto, mas permitia que a gente chegasse ou saísse da fazenda nos dias de chuva.

Joaquim Pedro Salgado Filho, brasileiro ilustríssimo, fundador da FAB, gostava de passear a cavalo, sempre ao passo. Aos domingos, tomava o café da manhã no sítio da família Fukuda e completava o passeio através da fazenda dos Botelhos, de 300 hectares, vizinha do velho Fukuda. Nascido no Japão, Fukuda foi motorista do barão Smith de Vasconcellos, avô da senadora Martha Suplicy, bisavô, coitado, do roqueiro Supla – que os deuses se amerceiem da memória do barão.

O japonês plantava e colhia de tudo em seu sítio de 30 hectares: jabuticabas, caquis, marmelos, lavoura branca e castanhas mais bonitas que as portuguesas. Os Botelhos se limitavam ao milho e mais alguma coisa para o gasto. Intrigado, o ministro perguntou ao chefe do clã: “Por que o senhor não planta caqui, jabuticaba, castanha, goiaba?”

“Isso, aqui, não dá não, senhor ministro”. Salgado Filho insistiu: “Como é que o Fukuda planta e colhe?”. “É teimosia do japonês, senhor ministro.

Japonês é muito teimoso”. Trinta anos depois, comprei o sítio do japonês, anexei os 30 hectares de um vizinho e morei por lá quatro anos, criando as filhas mais velhas. Consta que minha pequena propriedade rural também desapareceu com as chuvas de janeiro. Não pesquisei, porque ando fugindo das notícias tristes, mas os meios de comunicação deram notícia de diversos ex-vizinhos meus, onde morreu uma porção de gente.

Esta nossa conversa vem a propósito da teimosia necessária para ter pequena propriedade no Brasil de hoje. Um amigo tem 40 hectares, onde chegou a tirar 2 mil litros de leite/dia, rebanho jersey muito chique, algumas vacas oriundas do rebanho da rainha Elizabeth II, da Inglaterra.

O que é de gosto regala a vida, já diziam nossos avós. Difícil mesmo é conservar a pequena propriedade rural, ainda produzindo algum leitinho, que tem reserva florestal de poucos hectares, quase todos em aroeira (*Schinus terebinthifolius*), madeira pesada, excelente, nativa do Brasil.

Há dois ou três anos, o governo exigiu que o pequeno fazendeiro fornecesse planta e foto de satélite de sua minifloresta, o que foi providenciado através de um técnico, regamente pago, munido de GPS. Desnecessário dizer que o mesmíssimo governo nada faz para impedir que os moradores de cidadezinha próxima cortem à noite pequenas árvores, que deixem secar, e depois levem a madeira morta como lenha para os fogões de suas casas. Apesar de pequena, a matinha exigiria guarda-noturno com todas as exigências de nossa legislação trabalhista.

E o certo é que temos novidades no front arbóreo: a exigência atual, de outro órgão do governo, foi o levantamento completo das espécies existentes na tal matinha, árvore por árvore, localização via satélite e assi-

natura de técnico credenciado pela nação.

Tive a desventura de telefonar para o amigo no dia e na hora em que ele contratava o técnico para fazer o trabalho, que vai custar uma fortuna: árvore por árvore, classificação botânica, nome popular, diâmetro e o mais que se possa imaginar. Tudo para não adiantar absolutamente nada, porque os vizinhos da pequena cidade continuarão roubando as madeiras para usar nos seus fogões.

O Brasil tem coisas espantosas. Uma delas foi a linda diretora-geral da Polícia Rodoviária Federal, Maria Alice Nascimento Sousa, que teve sua

Nascido no Japão, Fukuda foi motorista do barão Smith de Vasconcellos, avô da senadora Martha Suplicy, bisavô, coitado, do roqueiro Supla – que os deuses se amerceiem da memória do barão

carteira de motorista apreendida por irregularidades no trânsito. Temos, portanto, uma diretora-geral da PRF sem habilitação, obrigada a fazer todos os procedimentos necessários para renovar sua CNH. O país é pouco sério, mas estava dispensado de exagerar. ☒

**Conscientização ambiental:
conheça a cultura que mais cresce no campo.**

18 de agosto. Dia Nacional do Campo Limpo.
Cuidando das lavouras, das embalagens e do planeta.



O pessoal do campo sabe muito bem produzir alimentos e preservar valores, além de dar bons exemplos como o da gestão das embalagens vazias de agrotóxicos. Prova disso é o **Dia Nacional do Campo Limpo**, uma data criada exclusivamente para celebrar a preservação do meio ambiente no campo, com a retirada e destinação de 94% das embalagens plásticas vazias que são comercializadas anualmente. O trabalho, que já é referência no Brasil e no mundo, envolve toda a cadeia com responsabilidades compartilhadas: fabricantes, comerciantes, produtores rurais e poder público. A agricultura, o planeta e as futuras gerações agradecem. Acesse: www.inpev.org.br

Realização:

**Centrais de recebimento
de embalagens vazias.**

inpev
E seus associados

Apoio:

**Abag, Aenda, Andav, Andef,
Aprosoja, CNA, OCB, Sindag**

Ao seu lado com simplicidade,
precisão e qualidade do plantio.

ANUAL
toplist
2010
2009
2008
2007
2006

OXI.COM.BR/STAGAS



Plantadeira Série 1100 com modelos de 7 a 13 linhas e espaçamentos de 40 a 90 cm.



Plantadeira Série 2100 com modelos de 13 a 30 linhas e espaçamentos de 40 a 90 cm.



Plantadeira Série DB com modelos de 24 a 48 linhas e espaçamentos de 45 a 90 cm.

 **JOHN DEERE**

www.JohnDeere.com.br

