

Sistemas de barras pulverizando a 80 cm da cultura

IMPERADOR CA



O Imperador CA possui quadro de barras pendular pantográfico com patente mundial que reduz em até 75% os impactos verticais e 30% os movimentos longitudinais.

A posição do quadro no centro também propicia uma ótima visibilidade das barras.

IMPERADOR CA

Pulverizando com barras CENTRAIS, obstáculo de 30 cm
Variação do nível da barra em relação a cultura é de 15 cm.



Mesmo passando por obstáculos de até 13,5º (graus) as barras do Imperador se mantêm niveladas a cultura.



- Primeiro e único pulverizador autopropelido do mundo com barras centrais para cana-de-açúcar e arroz.
- Exclusivo sistema de retorno calibrado que corrige instantaneamente a taxa de pulverização, mantendo constante a pressão.
- Chassi construído em perfil "C" e todo parafusado.
- Barras centrais com 25 metros.



Piloto Automático Topper Driver 2 com Base RTK X

Responsável pela diminuição considerável das falhas e sobrepases na aplicação de defensivos, pois elimina o erro humano nas aplicações em modo reto e modo curva. Sistema robusto e confiável instalado no sistema hidráulico do autopropelido que garante menor tempo de resposta.

Reduz consideravelmente os efeitos de amassamento, sendo possível o controle de tráfego para os próximos trabalhos.



RTK X

A única base RTK móvel, com bateria interna.

www.stara.com.br

facebook /StaraBrasil - twitter /StaraBrasil

YouTube /StaraBrasil - LinkedIn /company/stara

faleconosco@stara.com.br

54 3332.2800

Stara

Evolução Constante

O BRASIL AGRÍCOLA

SETEMBRO/2011 - Nº 753 - ANO 67 - R\$ 14,90 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



EDITORA
CENTAURUS



Francisco José Soares Neto,
do Grupo Bom Futuro:
depois do curso de Agronomia,
especialização e MBA

Gestão

O negócio rural em boas mãos



**TOYOTA HILUX.
PERFETA PARA VOCÊ
COLHER MAIS LUCROS.**

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Foto: meramente ilustrativa.

HILUX
FAÇA SEU DESTINO

PASSE NUMA CONCESSIONÁRIA TOYOTA E CONHEÇA AS CONDIÇÕES DE VENDAS PARA FROTISTAS. MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO E ATENDIMENTO DE QUALIDADE PARA ACELERAR AINDA MAIS OS SEUS NEGÓCIOS.

A Hilux é a picape ideal para ajudar você a acelerar os seus negócios. Com três anos de garantia, ótimo custo/benefício, grande durabilidade, um conforto jamais visto numa picape e, além de tudo, a qualidade Toyota. Renove a sua frota com a Hilux. Você vai contar com uma equipe treinada e especializada, agilidade, treinamento aos usuários e rede de assistência técnica em todo o Brasil. Tudo isso para que os seus negócios cheguem ainda mais longe.



www.toyotahilux.com.br

TOYOTA
Pensando mais longe

*A Toyota oferece três anos de garantia de fábrica para toda a linha, sem limite de quilometragem para uso particular e, para uso comercial, três anos de garantia de fábrica ou 100.000 km, prevalecendo o que ocorrer primeiro. Consulte o livreto de garantias, o manual do proprietário ou o site www.toyota.com.br para obter mais informações.

20 REPORTAGEM DE CAPA

O produtor busca qualificar a gestão do seu negócio, enquanto o campo procura executivos profissionais

30 TRIBUTAÇÃO

O peso injusto dos impostos

35 MILHO

Planejamento é a palavra-chave

36 LICENCIAMENTO AMBIENTAL

Por que é tão importante?



Leonardo Mariani Mirmann



42 CONGRESSO DO AGRONEGÓCIO

Os desafios futuros do segmento

44 SEMEADORAS

Ajustadas para evitar perdas



Escolha do Leitor

SEÇÕES

4 O SEGREDO DE QUEM FAZ

José Mário Schreiner, presidente da Federação da Agricultura de Goiás (Faeg)

12 **Vitrine**

14 **Primeira Mão**

16 **Aqui Está a Solução**

18 **Cartas, Fax, E-mails**

19 **Na Hora H**

58 **Florestas**

60 **Agricultura Familiar**

62 **Notícias da Argentina**

63 **Plantio Direto**

66 **Agribusiness**

70 **Novidades no Mercado**

74 **Escolha seu Trator e sua Colheitadeira**

79 **Agroguia**

86 **Eduardo Almeida Reis**

Fitossanidade

em destaque



48 FERRUGEM

Os fungicidas apropriados

52 FERRUGEM II

A eficiência de um manejo adequado

56 GENTE EM AÇÃO

Se identificar lagartas é difícil, acabar com elas usando Belt é fácil.



BELT

Belt, no controle das lagartas.

Não perca tempo identificando lagartas. Belt é o inseticida que apresenta excelente desempenho contra lagartas de difícil controle e seletividade aos inimigos naturais. Além disso, Belt possui novo modo de ação e ingrediente ativo indicado para o Manejo Integrado de Pragas (MIP). Seja na cultura de soja, tomate, algodão ou milho, lagarta é lagarta e precisa ser controlada.

Belt. Controlar lagartas ficou fácil.



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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO



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



Converse Bayer
0800 011 5560



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

“O Centro-Oeste é o **PRÉ-SAL** do agronegócio”

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

O estado de Goiás se prepara para uma safra histórica. As condições favoráveis de mercado e a disposição empreendedora dos produtores desse estado do Centro-Oeste sinalizam para um ano agrícola de números expressivos. “Vamos iniciar a próxima safra com uma expectativa bastante positiva”, sintetiza o empresário rural **José Mário Schreiner**, presidente da Federação da Agricultura de Goiás (Faeg), também presidente da Comissão Nacional de Cereais, Fibras e Oleaginosas da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Nesta entrevista, este catarinense de Porto União menciona as possibilidades do ano agrícola 2011/2012 para o estado que adotou, mas sem deixar de listar as dificuldades e os gargalos também históricos – como a deficiente infraestrutura logística.



Faeg-Senar

A Granja — O que o produtor goiano espera da safra de verão 2011/2012 em relação à área, à produção, à produtividade e, sobretudo, à rentabilidade?

José Mário Schreiner — Vamos iniciar a próxima safra com uma expectativa bastante positiva. Saímos de uma safra razoável, que conseguiu traduzir uma colheita e uma produtividade bastante boas das principais culturas. Mesmo com algumas intempéries enfrentadas e muita chuva no final do ciclo da soja, em março, o que provocou algumas perdas na produção e produtividade — em torno de 8% da soja foi perdida porque não foi possível colher. O plantio do algodão atrasou um pouco, principalmente o adensado (da segunda safra), plantado após a colheita da soja e que tem uma pequena perda na produtividade. Mas, de uma forma geral, foi uma safra bastante positiva, que alcançou 15 milhões de toneladas. Os preços no mercado internacional também ajudaram: tivemos uma conjugação positiva de cotações e produtividade, e isso foi extremamente importante. Na próxima safra observamos que os movimentos de aquisição de insumos estão bem avançados, bastante superiores aos anos anteriores, em função até de os produtores terem conseguido fazer os seus negócios em consequência dos preços ou do valor da produção da safra anterior. Isso fez com que os produtores pudessem antecipar as suas compras e planejar melhor. Há, ainda, uma expectativa em função do mercado internacional. As principais commodities, hoje, apresentam preços bastante favoráveis no mercado internacional devido à demanda aquecida e aos baixos estoques mundiais, uma série de fatores positivos. E aqueles produtores que optaram por trocas (insumos por produtos) já fizeram suas trocas e estão num processo bem avançado em função destas trocas serem favorecidas se comparadas a uma média histórica ou mais recente. Isso cria um clima bastante positivo para a próxima safra. Em números, podemos ainda estar bastante precavidos, mas acreditamos que possa haver um pequeno avanço na área de soja. O milho deverá permanecer na mesma área, e o algodão ainda é uma incógnita porque cresceu muito no ano passado. Em Goiás, mais que dobrou a

área de algodão. Estamos na expectativa: pode haver um decréscimo, mas mesmo assim é uma área maior do que a do ciclo 2009/2010.

A Granja — Quais são os maiores desafios ao produtor goiano realizar esta grande safra?

Schreiner — Um dos principais desafios é o acesso ao crédito rural, que tem prejudicado muito os produtores na busca pelo recurso mais barato ou o mais equilibrado, que é o oferecido pelo crédito oficial. Por isso, apenas 21% da safra de Goiás é financiada com recursos oficiais. Isso se deve principalmente às limitações dos produtores que renegociaram as suas contas de 2004, 2005, 2006 e 2007 em função de vários fatores que ocorreram naquelas épocas. A ferrugem asiática, que prejudicou muito a colheita e a produtividade em alguns anos, o câmbio desfavorável e também os problemas climáticos fizeram com que muitos produtores tivessem de renegociar ou repactuar as suas contas. E esta repactuação fez com que o nível de endividamento ou o limite de crédito desses produtores fossem praticamente tomados. Este é um dos principais gargalos que enfrentamos, uma das maiores dificuldades. Isso nos leva a crer que este modelo de crédito rural se encontra exaurido: uma política agrícola calçada principalmente em cima do crédito rural, que oferece crédito mas ainda é muito frágil em relação a um seguro rural efetivo. Hoje, apenas 12% da produção brasileira é assegurada com seguro rural. Também é preciso uma política de comercialização ou de sustentação de preços que possa efetivamente auferir uma renda mínima aos produtores. Por outro lado, uma política de comercialização que consiga abastecer o mercado durante todo o ano de uma forma bastante equilibrada, fazendo com que o consumidor também não seja penalizado. Tanto que, no ano passado, apenas 85-87% dos recursos oficiais alocados à agricultura foram efetivamente aplicados. Então, tinha dinheiro e não tinha tomador. Hoje a gente observa este mesmo movimento.

A Granja — Como estão os custos de produção para a nova safra em comparação à anterior?

Schreiner — Os fertilizantes tive-

ram um aumento bastante grande em relação ao primeiro semestre. Algumas matérias-primas que compõem os fertilizantes aumentaram, mas agora notamos uma estabilização nos preços. Isso também em função do que eu falei anteriormente, que o mercado de fertilizantes “andou” mais do que 50% acima de média do ano anterior. Então, isso mostra que o mercado já avançou bastante, e também mostra um equilíbrio. É claro que há também uma elevação nos custos de produção, puxados pelo preço dos produtos. Sempre é importante avaliar que hoje há cotações dos produtos agrícolas bastante altas e subindo, e os preços dos insumos que compõem o custo de produção vão atrás. Vai chegar o momento em que o valor dos produtos agrícolas poderá cair, mas os preços dos insumos continuarão altos. Hoje eu diria que, pela relação de troca, pelo preço das commodities no mercado internacional e interno, a relação é bastante equilibrada. Mas pode chegar ao momento muito perigoso, onde os produtores têm que ter toda a atenção, quando os preços dos produtos agrícolas caem, enquanto a curva dos custos de produção permaneça excessivamente alta. Aí sim se cria um descompasso na rentabilidade dos produtores.

A Granja — Os investimentos em cana seguem aquecidos no estado? Como ficou aquela polêmica em relação às limitações de plantio em alguns municípios do estado?

Schreiner — O setor sucroalcooleiro tem crescido a passos largos. Havia 14, 15 usinas, e hoje são 36, 37 em operação. É claro que é extremamente positivo. São investimentos pesados feitos por usinas que ajudam na composição da renda do estado, diversificando as culturas. É claro que enfrentamos algumas dificuldades, porque em muitas regiões a cana está se sobrepondo na área de produção de grãos. E isso muda o panorama geográfico e econômico de uma região ou município. Nós da federação sempre defendemos que a cana e o setor sucroalcooleiro são extremamente importantes. Este é um processo que está em constante avaliação, debates, discussões, pois deve inserir o produtor rural, o grande desafio do setor sucroalcooleiro. Não o modelo

Na próxima safra, observamos que os movimentos de aquisição de insumos estão bem avançados, bastante superiores aos anos anteriores

concentrador, onde há uma usina com milhares de hectares simplesmente explorados por uma única usina. Defendemos o produtor fornecedor de cana. Defendemos que a cana chegue numa região para ser mais uma atividade, mais uma oportunidade aos produtores se diversificarem. Para que o produtor possa continuar produzindo leite, carne, grãos, e que possa também produzir cana para fornecer à usina. E, de uma certa forma, em algumas regiões do estado, principalmente na sul e na sudoeste – as mais importantes e maiores na produção, a sobreposição muitas vezes pode causar um estresse e algumas dificuldades no sentido de estar excluindo os produtores de grãos e formando um modelo concentrador. Este debate tem ocorrido, alguns municípios fizeram leis municipais limitando o tamanho da área de cana, outros aprovaram leis observando normas para uso do solo rural. Já existe hoje um debate jurídico em relação a estas questões, uma movimentação, inclusive não só por parte dos produtores, mas por parte do comércio e da indústria dessas cidades. A sociedade local tem se movimentado para discutir este modelo e buscar soluções. Porque muda muito o perfil socio-econômico de uma região quando migra de produtora de grãos para uma exclusivamente de cana ou de usina.

A Granja — No agronegócio Centro-Oeste como um todo se reclama muito dos problemas relacionados à logística e ao transporte. Como está especificamente a infraestrutura em Goiás?

Schreiner — Este tem sido o grande gargalo do Centro-Oeste. Recentemente, fundamos o Fórum da Produção do Centro-Oeste, composto pelas federações da agricultura, da indústria e do comércio de todo o Centro-Oeste.

Junto dos governadores, nas questões da reforma tributária, dos incentivos fiscais, do Código Florestal e da infraestrutura logística, estamos com o fórum da produção exatamente para debater estes grandes temas. A infraestrutura logística é o grande desafio do Centro-Oeste. Nós temos aqui, eu diria, um outro “pré-sal” – uma alusão ao tão propalado pré-sal (reservas de petróleo) que o país detém, que é uma riqueza para o Brasil e para o povo brasileiro. Mas nós temos outro pré-sal que é o do agronegócio do Centro-Oeste. O potencial da região que Goiás tem é enorme! Podemos dobrar a nossa produção agropecuária de gado, de grãos, de fibras, sem que para isso precisemos derrubar uma única árvore, pois há áreas disponíveis. Hoje, para se ter uma ideia, produzimos 15 milhões de toneladas em pouco mais de 4 milhões de hectares. Por outro lado, temos 15 milhões de hectares de pastagens artificiais, e mais de 5 milhões de pastagens naturais. Mais de 50% destas pastagens encontram-se degradadas, subutilizadas. Por quê? Porque foram formadas no início da década de 80 e não receberam os investimentos necessários para que pudessem ser totalmente produtivas. Mas o leitor pode perguntar “por que isso não foi feito?” Porque falta renda, falta um foco maior de investimentos para que o produtor e o pecuarista recupere. E a integração agricultura-pecuária – e agora temos mais recentemente a integração agricultura-pecuária-floresta – são projetos, programas extremamente importantes para que possamos integrar todas estas áreas no processo altamente produtivo e altamente tecnológico. Aliás, a tecnologia da agricultura tropical, utilizada no Centro-Oeste, podemos sempre bater no peito e dizer “é uma tecnologia *made in Brazil*”. Porque foi desenvolvida pelos nossos técnicos, Embrapa, empresas estaduais que fizeram com que esta região da mais alta produtividade, não só do Brasil, mas do mundo. Isso é extremamente importante. Agora eu quero chegar no ponto: de nada adianta termos todo este processo tecnológico, que é importante, se não resolvermos definitivamente a questão da infraestrutura e, principalmente, da logística do Centro-Oeste. Como vou concorrer

com o produtor americano que exporta a sua soja ao custo de US\$ 15, US\$ 20 a tonelada pelo rio Mississippi, se o meu produtor de Rio Verde, do sudoeste do estado – ou do Mato Grosso, que é ainda pior – vai gastar US\$ 100, US\$ 120 a tonelada? Já saímos perdendo de cara. O produtor do Centro-Oeste recebe 78% do valor do seu produto posto no porto, o produtor argentino, 92%, 93%, o americano, 94%. Esse descompasso, essa diferença, nos tira completamente a competitividade. Hoje estamos sobrevivendo por quê? Porque vivemos um momento favorável no mercado internacional, de uma demanda bastante aquecida pelos países em desenvolvimento e de baixos estoques mundiais. Agora, a realidade está logo aí na frente. Portanto, é chegado o momento de enfrentarmos a questão da logística de uma forma muito séria aqui no Centro-Oeste. Ou isso pode inviabilizar todo este “pré-sal do agronegócio” que temos aqui. O Fórum da Produção do Centro-Oeste contratou uma empresa especializada em logística que vai nos dar um estudo completo, (estudo que já foi realizado na Região Norte), em seis meses, de toda a logística do Centro-Oeste, e o que é necessário ser feito. São pontos de estrangulamento, que vão desde rodovias vicinais, passando por rodovias estaduais, federais, ferrovias, hidrovias e portos sobre custo da obra e também esclacendo a melhoria da performance que esta logística vai nos dar. A partir deste momento teremos que nos submeter a um esforço enorme com a iniciativa privada para fazer com que este estudo de logística se transforme num projeto que possa atrair até investidores privados. 

Como vou concorrer com o produtor americano que exporta a sua soja ao custo de US\$ 15, US\$ 20 a tonelada, se o meu produtor de Rio Verde vai gastar US\$ 100, US\$ 120?

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.



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

Ademar Galhardi Jr.

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\$ 16,00

GESTÃO: O INSUMO QUE PRODUZ RENTABILIDADE

Se adubo, semente e defensivo são insumos para se conseguir uma alta produtividade numa lavoura, o conhecimento é o elemento primeiro para se obter uma rentabilidade no mesmo nível. Plantar, manejar e colher de forma adequada não basta mais para ser feliz – leia-se lucrar – na atividade agrícola. Gestionar corretamente o próprio negócio (há muito) deixou de ser um *plus* para se tornar uma obrigação de quem visa a observar as contas no azul ao final do mês ou do ano agrícola. Por isso, é o tema da nossa reportagem de capa. Inclusive, abordamos a relevância dos crescentes MBAs nas áreas agrícolas e a procura pelos chamados executivos de mercado para comandar negócios de exploração agrícola.

Mas existe um problema cuja solução não está ao nosso alcance: os impostos. Artigo bem detalhado e esclarecedor, elaborado por um advogado es-

pecialista no assunto, aponta alguns absurdos do sistema tributário brasileiro. E para quem sobra? Para o produtor. E a quem mais? O consumidor.

A edição pré-safra de verão veicula ainda textos de extrema relevância a quem irá para à lavoura nesta primavera. Um artigo detalha como deve ser preparada a semeadora. Afinal, se ela não fizer um bom trabalho, foi-se a chance da lavoura produzir bonito. Mas o que ficará horrível mesmo é deixar a ferrugem asiática consumir a sua soja. Para que isso não ocorra, publicamos dois artigos: um especificamente sobre o controle químico com fungicidas, e outro sobre o manejo adequado e a luta contra a moléstia via melhoramento genético.

Mas a edição tem muitas outras abordagens bem interessantes a quem planta e gerencia. Pode conferir!

Boa leitura!



Felipe Barros

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

NA HORA DE LIMPAR O GRÃO,
O MUNDO TODO FALA A LÍNGUA
DO PRODUTOR BRASILEIRO.



EFICIÊNCIA TRADUZIDA PARA O MUNDO.

Conheça as máquinas de limpeza de grãos que já são referência mundial no mercado. Tudo o que a Kepler Weber faz é para atender o cliente mais exigente do mundo: você.

- Capacidades de limpeza entre 9 e 200 ton/h;
- Alta eficiência de limpeza, separando diversos tipos de impurezas;
- Máquinas de fácil operação e baixo custo de manutenção;
- Alta durabilidade do equipamento;
- Sistema de aspiração de partículas suspensas de grande eficiência;
- Baixa emissão de ruídos.

KEPLERWEBER®

EVOLUÇÃO É NOSSA MARCA

“Estou fazendo um exame detalhado. Vou imprimir as mudanças que entender necessárias. Se tiver que fazer alguma, vou ter que tirar alguém”.

Esta foi uma das primeiras manifestações públicas do gaúcho Mendes Ribeiro Filho como ministro da Agricultura, no lugar de Wagner Rossi, que se demitiu após acusações de irregularidades – sobretudo envolvendo pessoas próximas a ele. Do ponto de vista prático e de interesse do produtor, o novo ministro descartou a possibilidade de fechar a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), e tem falado em apoiar o seguro agrícola.

Geneticamente Avassaladores

A área plantada com sementes transgênicas se expande no país a uma velocidade superior ao crescimento da área total. Foi o que apurou levantamento da Consultoria Céleres sobre a safra 2011/2012. A área de soja GM será 13,4% maior do que na safra anterior – de 20,8 milhões de hectares (82,7% da área total da oleaginosa). No caso do milho, os híbridos modificados estarão em 9,1 milhões de hectares, ou 64,9% da área. Já o algodão GM, que teve três novos eventos aprovados em 2010, ocupará 606 mil hectares, ou 39% dos campos da cultura (+62,7%).

Câmbio adversário

Os preços em reais dos produtos exportados pelo agronegócio brasileiro subiram apenas 5% desde 2000, enquanto as cotações em dólares aumentaram 128,3%. Desde lá, o real se valorizou 54%. O levantamento, realizado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/Esalq), apontou ainda que a produtividade do setor agrícola se expandiu 70% na recente década e, assim, compensou a desvantagem cambial.

GIGANTE DO ETANOL

A empresa Nova Fronteira, joint venture entre o Grupo São Martinho e a Petrobras Biocombustível, vai investir R\$ 520,7 milhões para transformar a Usina Boa Vista, sediada em Quirinópolis/GO, na maior produtora de etanol proveniente de cana do planeta. A expansão da unidade possibilitará que a capacidade instalada de moagem de cana salte dos atuais 3 milhões de toneladas para 8 milhões de toneladas, na safra 2014/15. Serão 700 milhões de litros de etanol por ano e 600 mil megawatt/hora de energia elétrica excedente. O volume de etanol gerado equivale à produção de 8 usinas “convencionais”.

Cotações azuis

O índice de preços globais de alimentos elaborado pelo Banco Mundial permaneceu, até o mês passado, muito superior aos níveis de 2010 – não muito distante das máximas históricas registradas em 2008, recordes que depois sofreram o baque pela crise financeira mundial. Levantamento da instituição em meados de agosto mostrou que, de abril a julho, o indicador atingiu na média 278,3 pontos, 5% abaixo do nível de fevereiro. Mas na comparação com julho de 2010, a alta foi de 33%! E, de acordo com o Banco Mundial, os estoques globais de algumas commodities como o milho continuam “alarmantemente” baixos. O cereal, por exemplo, aumentou 84% desde julho/2010.

Concentração

Um estudo do Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (Imea) constatou que 20% da área produtiva do Mato Grosso é de propriedade de apenas 20 grupos. Também apurou que 328 mil hectares, ou 5,12% da área agrícola estadual, foram cultivados por grupos com participação ou fundação estrangeira. “Essa concentração não preocupa porque o estado continua produzindo. A questão é a parte social. Um grande grupo não mora na cidade pequena; a mulher do produtor não faz compra na loja da cidade, como o produtor faz. O agricultor local movimentava o comércio. Quando há concentração, quem sai perdendo são as próprias cidades”, interpretou o superintendente do Imea, Otávio Celidônio.



BRONZE EM BIODIESEL

O Brasil já é o terceiro país com maior produção de biodiesel no mundo. Só perde para os Estados Unidos e Alemanha. Segundo a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), o país abriga 67 plantas autorizadas, das quais 61 possuem autorização para sua comercialização – o correspondente a uma capacidade total de 17.015,25 metros cúbicos por dia.

De outro planeta

No município de Saudades, em Santa Catarina, foi colhida a maior batata-doce em solo brasileiro, segundo a RankBrasil, que homologa os recordes no país. Com 25,04 quilos e 1,20 metro de diâmetro, a batata-doce foi cultivada pela família de José Olívio Jung na propriedade do prefeito Antonio Ulsenheimer. O tubérculo fez muito sucesso, inclusive ficou exposto em lugares públicos, como a prefeitura. O recorde anterior, segundo a RankBrasil, pertencia a uma batata-doce fluminense de Macaé, que pesou “apenas” 12,660 quilos. Ninguém soube explicar por que a batata-doce catarinense cresceu tanto. As batatas-doce normais pesam entre 150 e 250 gramas.

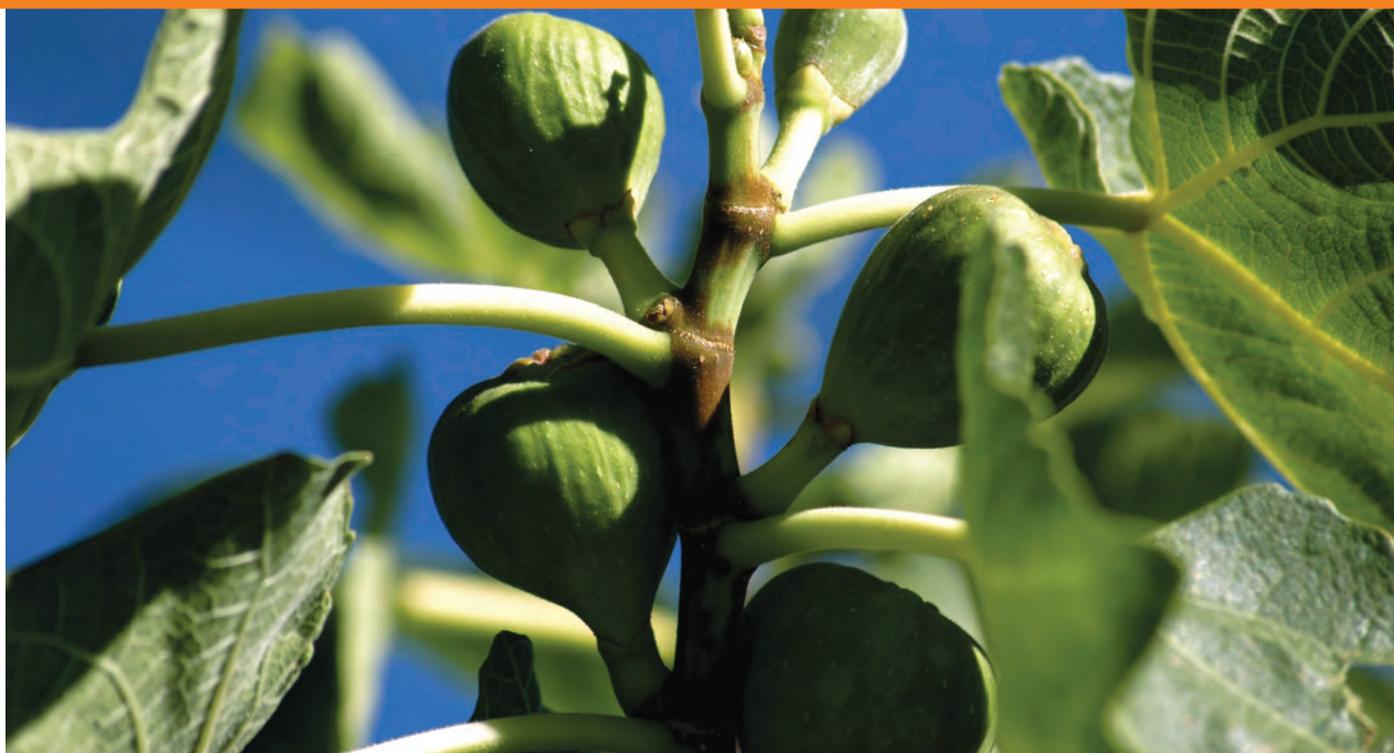
PÉ NO ACELERADOR

Os produtores precisam investir cerca de R\$ 16 bilhões ao ano para renovar e ampliar a frota de tratores, colheitadeiras e implementos até o final da década. A estimativa foi apurada por um estudo da consultoria Agroconsult, publicado pelo jornal Valor. Desde que o Moderfrota foi criado, em 2000, até o ano passado, foram comercializados mais de 302 mil tratores e 37,8 mil colheitadeiras, crescimentos de 61% e 69% em relação à década anterior. A frota de tratores cresceu 10%, para 620 mil unidades. E o maquinário ficou mais potente: os tratores com mais de 100cv passaram de 28% para 43% do total. Mas apesar dos produtores terem ido às compras de 2000 a 2010, a idade média das máquinas ainda é elevada: 11,2 anos. “O razoável seria uma frota com sete anos de uso. Uma máquina com dez anos, em um país que colhe duas safras, começa a apresentar deficiências e custos de manutenção elevados”, considera André Pessoa, sócio-diretor da Agroconsult. Mas em relação às colheitadeiras, os programas de financiamento do Governo colaboraram para que o tempo médio de uso, que era de 9,2 anos em 2000, baixasse para 6,9 anos em 2010.

Safra promissora

A boa rentabilidade das principais lavouras de grãos na safra 2010/11 e a manutenção em alta das cotações estão dando fôlego à aquisição de fertilizantes. É um indicio de uma grande e produtiva safra. Em julho, as entregas das misturadoras atingiram 2,764 milhões de toneladas, crescimento de 21,2% em relação ao mesmo mês de 2010, segundo números da Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda). Nos sete primeiros meses de 2011 foram entregues 13,936 milhões de toneladas, 27,8% mais que em igual período de 2010; as importações atingiram 10,925 milhões, alta de 51,5%; e a produção interna foi de 5,428 milhões (+4,9%).





Divulgação

FRUTAS DE CLIMA TEMPERADO

Quais são as principais frutas de clima temperado produzidas no Rio Grande do Sul e como o clima do estado interfere sobre essas plantas? Obrigado pela atenção.

Guilherme Motta Castilho

Bom Jesus/RS

R- Prezado Guilherme, o frio do inverno gaúcho permite ao estado ser o maior produtor brasileiro de frutas de clima temperado: uva, ameixa, maçã, pêsego, figo, caqui e kiwi, entre outras. As espécies caducifólias, que perdem as folhas no inverno, exigem de 200 a mais de mil horas de frio com temperaturas abaixo de 7,2 graus. “Esse frio possibilita que essas plantas entrem num ciclo de dor-

mência, de parada fisiológica, e que reiniciem um novo ciclo com uma floração bastante intensa, grande, constante e concomitante”, explica o agrônomo da Emater/RS Antônio Conte. As baixas temperaturas também acabam protegendo as frutíferas de clima temperado dos seus principais inimigos, que são a mosca da fruta e a broca chamada grafolita. A maioria dos fungos também se desenvolve

com temperaturas medianas (em torno de 15 graus) ou altas (25 a 30 graus). Então, o inverno estabiliza e para a multiplicação desses fungos. “Com certeza o frio ajuda na qualidade. É lógico que, como o clima gaúcho é bastante instável, se houver condições muito desfavoráveis, ainda há fatores que poderão comprometer a safra, mas o iniciar bem sempre é positivo”, destaca o agrônomo.

CONDIÇÃO PROPÍCIA AO GERGELIM

Quais são as condições ideais de clima para o cultivo do gergelim? Fico grato pela informação.

Constantino Gomes Vasquez

São Desidério/BA

R- Constantino, o Zoneamento Agrícola de Risco Climático do Ministério da Agricultura indica para o cultivo do gergelim temperaturas ideais entre 25 e 30 graus. Abaixo de 20 graus, ocorre atraso na germinação e no desenvolvimento da planta e, em ambientes com menos de 10 graus, a planta pode morrer. Temperaturas superiores a 40 graus causam abortamento de flores e não enchimento de grãos. Segundo informações da Embrapa Algodão, a planta de gergelim possui resistência estomática bastante elevada à falta de umidade, o que faz com que transpire menos nos períodos críticos e resista mais à seca. Seu sistema radicular pivotante, com raízes secundárias que chegam a alcançar um metro de profundidade, possibilita o acesso à água em camadas mais profundas do solo. A exigência hídrica da cultura está mais diretamente relacionada à distribuição do que à quantidade total de chuvas durante o período vegetativo da planta. A umidade do solo é benéfica para a floração e frutificação, sendo que chuvas intensas e frequentes provocam queda das flores e acamamento das plantas.

DIFERENCIAIS DA SOJA MARROM

Li na revista **A Granja** do mês de agosto uma nota sobre a soja marrom. Por favor, gostaria de ter mais informações sobre os benefícios e os diferenciais dessa variedade, e agradeço se puderem me fornecer informações.

Danilo Lisboa Pacheco

Sete Lagoas/MG

R- Caro Danilo, a variedade BRS-MG 800A foi desenvolvida pela Embrapa, em parceria com a Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (Epamig) e com a Fundação Triângulo. Em termos agronômicos, a semente apresenta potencial produtivo compatível com a média de outras cultivares de mesmo ciclo presentes no mercado. Além disso, possui resistência às principais doenças da soja. A nova cultivar é do grupo de maturidade 8.0, apresentando ciclo médio em Minas Gerais, região para onde é indicada. A Embrapa, a Epamig e a Fundação Triângulo estão negociando com seus parceiros para que a comercialização da soja marrom – já pronta para consumo – chegue às gôndolas dos supermercados em breve, com o nome comercial Nutrisoy e com o selo de identificação Soja de Minas. A variedade, que tem cor similar a do feijão cariocinha, vai

permitir que o consumidor misture a soja com o feijão sem interferir no aspecto visual e nem no sabor, além de aumentar cerca 30% o valor proteico do prato. A pesquisadora da Epamig Ana Cristina Juhász explica que a instituição esteve presente no desenvolvimento da cultivar e também está atuando na transferência da tecnologia, principalmente por intermédio de testes de degustação em escolas, eventos, universidades e supermercados. “Em um supermercado de Uberaba/MG, 819 pessoas degustaram a soja marrom preparada com caldo de feijão. 80% dos degustadores disseram que certamente comprariam o produto, 13% informaram que provavelmente comprariam e 7% disseram que talvez comprariam o produto. Com esses resultados, percebemos que o caldo da soja marrom misturado ao feijão tem uma excelente aceitação do público”, conta.



Embrapa/Epamig

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



BRASIL & CHINA: RELAÇÃO PROMISSORA

Realmente, a China é uma mina de ouro para o nosso agronegócio (*Brasil e China – uma relação entre gigantes, reportagem de capa da edição de julho/2011*). Nestas horas eu ainda fico mais indignado com a política de relações exteriores do governo Lula, que priorizou a aproximação com governos no mínimo estranhos com os da Venezuela e do Irã. O Brasil é muito grande, tem muita bala na agulha para negociar com outros países. Tem que buscar “peixes” grandes como a China, a Europa, os Estados Unidos. São estes parceiros que têm consumo interno gigantesco e que podem dar um grande retorno à economia brasileira, sobretudo ao agronegócio.

Felipe Mainardi

Pelotas/RS

Muito reveladora a reportagem sobre a China (*Brasil e China – uma relação entre gigantes, reportagem de capa da edição de julho/2011*). A China promete muito a países como o Brasil, que produzem alimentos com, digamos, facilidade. Lá tem muita gente faminta louca para adquirir comida, e comida da boa e barata, produzida pela agricultura brasileira. As nossas lideranças do agronegócio, sejam as da soja, do milho, das carnes e assim por diante, têm que se jogar com tudo sobre os chineses.

Maurício Oviedo

Araçatuba/SP



OS EUROPEUS E OS PROBLEMAS AMBIENTAIS

Gostei da forma simples e objetiva que o deputado Moacir Micheletto colocou as questões do nosso agronegócio (*O Segredo de Quem Faz, edição de julho de 2011*). Me chamou a atenção de sobremaneira um trecho: “A Holanda tem lei da reserva legal? E a Inglaterra, tem? Deveríamos criar uma lei internacional para que todos os países cedessem em suas propriedades 20% para transformar em mato”. Realmente, me irrita demais quando vejo este pessoal de países da Europa, que há séculos derrubaram todas as suas matas, virem aqui no Brasil com aquele sotaque dizerem o que devemos fazer com nossas matas e nossas lavouras. Francamente!

Osório Francisco Meira

Coronel Fabriciano/MG

A IMPORTÂNCIA DA CALAGEM

A Dagoberto Barcellos S/A parabeniza a revista **A Granja** pelo belíssimo artigo sobre os benefícios da calagem (*Calagem: efeitos na agregação e matéria orgânica do solo, seção Plantio Direto*), publicada na edição de agosto de 2011, principalmente no advento da agricultura de precisão, onde a calagem tem sido muito importante no aumento da produtividade.

Carlos Cavalheiro

gerente de Vendas, Caçapava do Sul/RS



Leonardo M. Mittmann

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



A TROCA DE MINISTROS E AS NOVAS ESPERANÇAS

(Parte I)

O nosso Ministério da Agricultura no Brasil sofre permanentemente com trocas de ministros, cuja média de atuação não alcança sequer um ano de duração. É muito pouco tempo. Nisto eu falo de cadeia, pois tive a felicidade de permanecer na pasta por cinco anos ininterruptos. Creio que ainda deixei muita coisa por fazer que poderia e deveria ter feito. No entanto, tenho a convicção de que fizemos alguma coisa de útil.

Trocas permanentes, em curtos espaços de menos de um ano de média: confesso que mal daria para conhecer a própria máquina e a estrutura da Casa. O resultado disso é que o nosso Ministério da Agricultura vem caindo e se desaparecendo a cada ano. Também nisso posso falar de cadeia. O Ministério da Agricultura que administrei pelos cinco anos era bem diferente do que hoje vemos. Hoje foi dividido em quatro ministérios: primeiro, saiu o do Meio Ambiente e levou toda a política de desenvolvimento florestal (?); depois, saiu o da Reforma Agrária, levando os instrumentos de uma política agrária e de apoio à agricultura de subsistência (?); por fim, saiu o Ministério da Pesca, levando os instrumentos de uma política pesqueira (?).

O que é mais engraçado é que todos os três que saíram hoje são mais fortes, com mais recursos e com mais autonomia do que o da Agricultura, que ficou tão fraco que passou

a ser moeda de troca no jogo político. Será isso possível num país como Brasil, na posição em que conseguiu alcançar no cenário internacional como um dos maiores exportadores de alimentos e fornecedor de energia renovável, mas que internamen-

O que é mais engraçado é que todos os três ministérios que saíram hoje são mais fortes – com mais recursos e com mais autonomia – do que o da Agricultura, que ficou tão fraco que passou a ser moeda de troca no jogo político

te chegou ao fundo do poço – para não dizer da lama – para que ninguém tire qualquer ilação? É uma decepção para nós, profissionais do setor, que desde o banco de nossas escolas sonhamos com o Brasil detentor de tecnologias e infraestruturas que nos levem a ser respeitados como nação forte no manejo dos seus recursos naturais e na sua utilização sem degradação dos recursos que detemos e que devem ser preservados às nossas gerações futuras.

Agora que estamos conseguindo com muito esforço e sacrifício de uma geração inteira realizar este sonho, deparamo-nos com este quadro quase dantesco de desprezo e de abandono, onde a classe política permite este ultraje à pedra fundamental que suporta a economia de um

país que hoje já ganha o respeito e a admiração dos países mais desenvolvidos. Nada disso foi suficiente para resguardar o centro administrativo que deveria estar cuidando do aperfeiçoamento dos nossos instrumentos de políticas agrícolas, hoje total-

mente desalinhada com a evolução de uma agricultura que suporta e sustenta a nova nação emergente dos nossos sonhos.

O que está se fazendo com o crédito rural? Está-se efetivamente ajudando o sistema agrícola brasileiro? Comandado pelo sistema bancário, pois o Ministério da Agricultura não tem mais estrutura para

exercer o seu efetivo comando, se transforma numa arma para a “raposa vigiar as galinhas”. O exemplo é o projeto da Agricultura de Baixo Carbono, que ficou com mais de R\$ 2,5 bilhões por mais de um ano parados sem ter quem executasse. Somente agora o vice-presidente do Banco do Brasil enxergou o seu potencial – mas está tendo dificuldade de operacionalizá-lo por não ter mais suporte para execução de programas dessa natureza. O preço mínimo, que muitos não sabem, tem três leis em vigência, já o preço garantido aos produtores é apenas uma ficção. Até quando? 📧

Engenheiro agrônomo, produtor, ex-ministro da Agricultura

REPORTAGEM DE CAPA

Porteiras abertas p



Para os **EXECUTIVOS**



Além de plantar e colher com eficiência, o produtor moderno precisa estar atento a tudo que cerca a atividade rural. Antes e depois do cultivo, são muitas as variáveis que definem a rentabilidade final do negócio. Buscar conhecimento em gestão é uma forma de estar prevenido para eventuais problemas e, o principal, pode ajudar a conquistar um resultado financeiro mais interessante. Apesar de ainda estar distante de boa parte dos produtores brasileiros, essa qualificação vem sendo cada vez mais frequente entre aqueles que se interessam pela profissionalização e pretendem conquistar uma posição diferenciada. Ao mesmo tempo, cresce a demanda por profissionais capacitados e que dividem sua rotina de trabalho entre a fazenda e o escritório

Denise Saueressig
denise@agranja.com

O Brasil é referência mundial quando se fala em eficiência produtiva. Nas últimas décadas, o salto de produtividade sobre o pequeno aumento da área plantada deixou evidente a imensa capacidade da agricultura nacional e a possibilidade real de o país se tornar o maior fornecedor de alimentos do planeta. A eficiência produtiva, no entanto, não é completa se o produtor não conquistar a tão almejada rentabilidade. Não adianta colher uma “super-safra” se na hora da venda o retorno financeiro não compensar o investimento que foi feito na lavoura. Claro que os percalços sempre vão existir. Ninguém consegue ter controle sobre as adversidades climáticas ou sobre os humores do mercado. Mas é possível trabalhar para minimizar os efeitos que essas variáveis podem ter sobre a produção.

Uma posição diferenciada pode começar com a qualificação do próprio produtor e de seus funcionários. Investir em cursos e treinamentos voltados à administração é um passo importante e que pode definir os rumos de um negócio. O meio formado por professores, laboratórios e salas de aula há muito ajuda a fazer da agricultura brasileira uma das mais competitivas do mundo. E, de um tempo para cá, esse apoio foi estendido para além das disciplinas que envolvem laboratórios, variedades de plantas e campos experimentais.

A academia passou a olhar com mais atenção para etapas que antecedem e sucedem uma nova safra. Existem muitos cursos em todo o país. A maior parte são especializações coordenadas por tradicionais instituições de ensino. Mas existem também treinamentos como os que são oferecidos pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) e por associações vinculadas ao setor. Em todos os casos, o público-alvo são os produtores, os filhos de produtores e os profissionais que têm alguma formação na área e que já atuam em carreiras do agronegócio. O foco é sempre muito parecido: é preciso conhecer os fatores externos que influenciam a cadeia, assim como é essencial ter noção de como atitudes rotineiras interferem no desempenho de uma safra inteira.

A palavra que resume isso tudo é gestão. “É a coordenação da atividade perseguindo a sustentabilidade econômica, social e ambiental. É o gerenciamento das operações e a organização que fazem com que as tecnologias utilizadas na propriedade tenham bons resultados”, define o engenheiro agrônomo Alexandre de Campos Gonçalves, sócio-diretor da Projepec Projetos e Consultoria Agropecuária.

Da sala de aula para a prática — O mercado cada vez mais competitivo exige conhecimento, planejamento e revisão de conceitos. Além de ser um fornecedor de matéria-prima, o produtor deve se tornar um empreendedor rural. “A gestão é importante em qualquer atividade, e sentimos mais falta dela no agronegócio justamente porque o desenvolvimento do setor é mais recente”, observa o professor Roberto Perosa Junior, coordenador dos Cursos de Pós-Graduação em Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

O MBA em Gestão Estratégica do Agronegócio foi criado há 18 anos na FGV pelas próprias demandas da cadeia e de

A rentabilidade não depende apenas do resultado da safra, mas sim da gestão de todo o sistema



seus agentes. No total, 12 cidades em sete estados oferecem o curso, e o público varia de acordo com o local das aulas. Enquanto em São Paulo a maior parte dos alunos são gerentes que trabalham em empresas, em Passo Fundo/RS, é comum a procura por produtores rurais que têm ensino superior completo. Em 2006, quando assumiu o cargo de coordenador de cursos na FGV, o professor Perosa recorda que estavam em funcionamento sete turmas do MBA. Hoje, 18 turmas estão abertas com uma média de 30 alunos por turma.

Fazem parte do conteúdo o estudo de custos e a viabilidade de projetos, canais de comercialização, legislação, linhas de financiamento, análise da realidade do mercado global e doméstico, noções de marketing, logística, planos de negócio e vendas futuras. “É muito bom quando um aluno diz que passou a entender, por exemplo, o que está escrito numa portaria do Banco Central, ou como as taxas de juros podem impactar seu negócio, ou como aprenderam a travar o preço da produção para a próxima safra. Isso tudo significa que ele está conseguindo colocar em prática o que ouviu na sala de aula”, indica o educador.

Em funcionamento na Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” da Universidade de São Paulo (Esalq/USP), o Programa de Educação Continuada em Economia e Gestão de Empresas (Pecege) organiza cursos de MBA, especialização e aperfeiçoamento aos profissionais do agronegócio desde 1986. No mês passado, teve início a primeira turma do MBA à distância em Agronegócios. “Recebemos em torno de 500 matrículas de alunos que podem acompanhar as aulas em um dos mais de 100 polos credenciados no país”, diz o professor Pedro Valentim Marques, coordenador do Pecege. Segundo ele, a intenção é que o estudante leve para o curso uma situação real ou um pro-



Alexandre Gonçalves, da Projepec: atividade rural deve buscar sustentabilidade econômica, social e ambiental

A dupla mais querida da soja

mezzaniti.com.br



Select.

240EC

O melhor graminicida



ORTHENE

750 BR

É o fim das lagartas e percevejos*

*Consulte bula do produto

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use sempre com cuidado e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e no manual. Evite sempre os deslocamentos de produtos individuais. Nunca permita a aplicação de produtos por ventos fortes.

CONSULTE SEMPRE O INDEF



Arysta LifeScience

www.arystalifescience.com.br

blema enfrentado na própria empresa. “O corpo docente conta com profissionais que vivenciam a realidade do setor privado e que colaboram com as suas experiências”, acrescenta.

O educador acredita que, de uma maneira geral, os cursos de graduação voltados às profissões do meio rural deveriam atualizar suas grades curriculares com um maior número de disciplinas voltadas às novas demandas do setor. “Também temos o desafio de despertar a consciência de jovens que entram na universidade com pouca maturidade em relação ao futuro de suas carreiras”, menciona.

Capacitação direcionada — Formada em Publicidade e Propaganda e com especialização em Marketing e Gestão Empresarial, Márcia Fischmann, de 46 anos, ficou sabendo por meio de amigos que a ESPM em Porto Alegre estava oferecendo cursos na área do agronegócio. Sócia de uma *holding* familiar com atuação no setor, ela percebeu nessa informação a possibilidade de se qualificar para auxiliar nos negócios da família, que inclui lavouras de soja, trigo e milho em Jatinga, no norte do Rio Grande do Sul.

Márcia entrou em contato com a ESPM em março deste ano e fez o Curso Avançado de Desenvolvimento Empresarial de Agronegócios. “O curso foi curto, objetivo essencialmente prático, e trouxe conhecimentos voltados para aquilo que eu estava buscando, que eram situações em que teria de tomar decisões, exatamente como é o dia-a-dia do setor. Fizemos isso em diversos exercícios e debates propostos em aula”, comenta, lembrando que pretende dar continuidade à qualificação na área.

Coordenadora do Núcleo de Estudos do Agronegócio na ESPM-Sul, a professora Maria Flávia Tavares conta que o

objetivo, ao final do curso, é fazer com que os alunos desenvolvam

um plano de negócio para a sua propriedade. “Normalmente, os estudantes chegam com dúvidas específicas e os professores auxiliam com orientação”, aponta. Temas como sucessão familiar e comercialização costumam despertar bastante o interesse. “Muitas vezes percebemos que o produtor ou o engenheiro agrônomo domina todas as técnicas necessárias para uma lavoura de qualidade, mas não tem conhecimento sobre como vender sua produção”, afirma.

Para aqueles que sabem plantar e colher, mas não se dão bem fazendo contas, o Senar investiu em cursos específicos. “O nosso objetivo maior é que o produtor tenha lucro. Queremos que ele desperte para a importância de saber o que está gastando na atividade e como pode aprender a colocar preço na sua produção sem ficar na mão de atravessadores”, ressalta a coordenadora de Desenvolvimento e Avaliação do Departamento de Educação Profissional e Promoção Social do Senar, Patrícia Machado Gomes.

O Programa Empreendedor Rural foi criado no Paraná em 2003 e, em 2007, foi estendido para todo o Brasil. Atualmente, 21 estados oferecem o curso, que tem foco na parte técnica, com diagnóstico, estudo de mercado e engenharia do projeto, e conteúdos comportamentais, que visam justamente a mudança de atitude. O alvo é o produtor ou o trabalhador “braço direito” do proprietário do negócio. São 136 horas de programação e é exigido ensino médio. Para se ter uma ideia da demanda, em 2007 foram 864 participantes e, em 2010, 9.770 alunos.

O “Com Licença Vou à Luta” é voltado para mulheres que estejam interessadas ou que precisem assumir a administração da propriedade. “Percebemos que isso vem acontecendo mais frequentemente nos últimos anos. A mulher, seja ela esposa, filha, viúva ou herdeira, vem deixando as tarefas mais rotineiras para se interessar pela gestão do negócio”, justifica Patrícia, lembrando que o curso trabalha também a autoestima das participantes. Com início em 2009, o “Com Licença Vou à Luta” é oferecido na modali-

Patrícia Gomes, do Senar: objetivo com os cursos voltados à gestão é fazer com que o produtor tenha lucro



Divulgação CNA-Senar

dade presencial em 13 estados e também pode ser feito à distância.

O “Negócio Certo Rural” foi criado no ano passado, é aberto a todos os públicos e tem a parceria do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). O foco é essencialmente a gestão, sendo que o treinamento inclui uma consultoria exclusiva realizada pelos instrutores. Tem 36 horas de aulas, é oferecido em 26 estados e, assim como todos os cursos do Senar, é gratuito.

Motivação para fazer a diferença — Vocaçao e vontade de aprender fazem com que o produtor Endrigo Dalcin, de 37 anos, tenha uma visão ampla do setor para o qual escolheu trabalhar. Filho de produtores rurais, ele é engenheiro agrônomo, consultor, e administra suas duas fazendas em Nova Xavantina/MT. Em busca de qualificação, está no segundo ano da Academia de Liderança do Agronegócio, projeto idealizado pela Associação dos Produtores de Soja e Milho do Estado de Mato Grosso (Aprosoja) e assumido pelo Senar este ano. São três anos de encontros, em datas esporádicas, realizados na capital Cuiabá e que abordam desde temas comportamentais, como mobilização e confiança, até matemática financeira e gestão de pessoas. “É o tipo de coisa que ajuda a ‘abrir a nossa cabeça’ para a realidade e nos tira do comodismo”, ilustra.

Junto com a esposa Ediane, Dalcin cuida da parte financeira e administrativa das propriedades onde cultivam 2.500 hectares com soja e 500 hectares com milho no verão e outros 600 hectares do cereal na safrinha. A contabilidade dos

Cursos voltados à qualificação na área gerencial existem em todo o país e têm demanda crescente



negócios tem o apoio do Projeto Referência, uma ferramenta da Aprosoja que permite o acompanhamento de custos e retornos da atividade de seus associados. O indicador mostra, por exemplo, quando um agricultor utilizou menos adubo na sua lavoura, mas obteve uma rentabilidade maior. “Com o cálculo exato do quanto gastamos e do quanto lucrarmos, conseguimos perceber também os nossos gargalos. O próximo passo, então, é trabalhar para corrigi-los”, acentua.

Dalcin relata que também aprendeu muito sobre gestão numa visita que fez aos Estados Unidos, em 2009. “Eles costumam ter uma estrutura bem definida na propriedade: a mulher é responsável pelas finanças e compras, enquanto o homem e os filhos cuidam da produção. Visitamos uma família que produz milho e tem criação de suínos. A mãe, aos 75 anos, vende a produção na bolsa de mercadorias, e os filhos e noras trabalham na lavoura e na granja”, cita.

Outro fato que chamou atenção foi a forte valorização do associativismo e a maior vontade dos jovens por perman-



Produtor Endrigo Dalcin: organização e cálculo exato de custos e receitas permitem a percepção dos gargalos

Divulgação

cerem no campo. “Claro que a história, educação e infraestrutura são bem diferentes em relação ao que vimos no Brasil, mas é interessante que eles tenham um grande orgulho de estar no campo e de ter uma vida simples, sem luxos, em propriedades de porte médio. Aqui, infelizmente, muitas vezes os filhos saem para estudar e não voltam, fato que em parte ajuda a explicar a crescente concentração da agricultura brasileira em grandes grupos”, constata. Segundo Dalcin, que também é delegado da Aprosoja em Nova Xa-

vantina, um dos esforços da associação vem sendo justamente chamar a atenção das novas gerações para a importância do trabalho no setor. “Mostramos aos filhos de produtores que sempre é possível inovar, sair da rotina e modernizar o agronegócio”, sustenta.

Perfil diferenciado — O agrônomo Endrigo Dalcin integra um universo de produtores diferenciados no estado que mais produz soja no Brasil. Uma pesquisa encomendada pela Aprosoja mostrou que o perfil do sojicultor mato-grossense está

PONTAS PARA MELHORAR A RENTABILIDADE



Turbo TeeJet Indução



Turbo TeeJet



Turbo TwinJet Indução

Turbo TwinJet

1. Escolha as pontas cuidadosamente e faça manutenção regularmente

- Aumente a eficiência com a escolha adequada da ponta para cada condição de aplicação
- Calibre o pulverizador regularmente
- Reduza as perdas substituindo as pontas com defeito

2. Escolha precisão

- Desempenho consistente e preciso na barra de pulverização é primordial
- Uma ineficiente aplicação pode resultar em altos custos, como necessidade de reaplicação e até redução de produtividade

3. Escolha inteligente: Família Turbo TeeJet®

- **Turbo TeeJet:** Ponta padrão para cobertura uniforme com longa vida útil
- **Turbo TeeJet Indução:** Jato plano com uniformidade de gotas grossas cheias de ar minimizando a deriva
- **Turbo Twinjet:** Jato duplo idêntico de 110° que assegura uma excelente cobertura e penetração na cultura
- **Turbo Twinjet Indução:** Jato duplo de 110° com uniformidade de gotas grossas cheias de ar para minimizar a deriva

TeeJet
TECHNOLOGIES

mudando. Ainda que existam muitos desafios pela frente, o importante é que essa mudança tem passagem pela busca de qualificação e pela melhoria da gestão da propriedade.

O levantamento realizado pela Vetor Pesquisas mostra que 49% das propriedades adotam algum instrumento de gestão informatizado. Entre os agricultores, 33,3% têm curso superior ou pós-graduação. A pecuária está presente em 32,6% dos empreendimentos, revelando uma tendência de diversificação. Dos 420 entrevistados entre novembro de 2010 e janeiro de 2011, 50,2% respondem diretamente pela administração do negócio, enquanto 34,3% contam com a ajuda de familiares para gerir a propriedade. “Alguns resultados desse estudo mostram que o produtor está mais consciente em relação às exigências do mercado. Ele sabe que em épocas de crise, ocorre uma seleção natural, ou seja, muitos acabam desistindo da atividade por não ter mais condições financeiras. Especialmente no Mato Grosso, ainda temos muito a aprender, já que estamos recém na primeira e na segunda geração de produtores”, analisa o diretor executivo da Aprosoja, Marcelo Duarte Monteiro.

Filho e neto de produtores, o dirigente é formado em Administração de Empresas e cursou mestrado em Gestão de Agronegócios na Nova Zelândia, país que é modelo em eficiência na agricultura. Na opinião dele, o produtor brasileiro ainda precisa trabalhar mais com a diversificação das ferramentas de gestão de risco, pres-

tando atenção especialmente às possibilidades de comercialização da safra. “Os conceitos relacionados à gestão devem ter o mesmo peso daqueles que estão ligados à produção e às decisões técnicas da lavoura. Não adianta adotar critérios de produtividade sem firmar os critérios de rentabilidade”, avalia.

Planejamento e dedicação — Grandes empreendimentos agropecuários demandam profissionais à altura de suas posições. É um perfil diferenciado de colaborador, que agrega a seus conhecimentos técnicos a capacitação gerencial e que precisa demonstrar a mesma qualidade tanto na lavoura, quanto no escritório. São trabalhadores imprescindíveis nas grandes fazendas, onde impera a lógica empresarial.

Há quase oito anos, o engenheiro agrônomo Francisco José Soares Neto – ou apenas Chico, como é chamado – é o diretor comercial de Sementes do Grupo Bom Futuro, empresa que na última safra cultivou cerca de 350 mil hectares com soja, milho e algodão no Mato Grosso. Antes disso, ele teve experiência com citricultura e em empresas da área de sementes. Decidiu ser agrônomo para trabalhar com citros, já que o pai tinha propriedades no interior de São Paulo em que cultivava laranja.

Quando ainda atuava na Monsanto, empresa onde trabalhou entre 1999 e 2003, sentiu a necessidade de se qualificar e iniciou uma especialização em Gestão do Agronegócio pela Universidade

Federal de Lavras/MG. Entre 2003 e 2004, deu continuidade aos estudos com um MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) promovido pelo Instituto Agricon de Educação Executiva em Cuiabá/MT.

Sobre o aprendizado na especialização e no MBA, ele diz que as contribuições foram muitas. “A parte de planejamento estratégico foi a que mais me ajudou, além da gestão de pessoas, noções de contabilidade, marketing e macroeconomia. Posso dizer que tudo isso foi complementar ao curso de Agronomia, que ainda não direciona o conhecimento para a área comercial e nem de negócios. De qualquer forma, não critico a grade do curso de Agronomia, porque dentro do proposto, atendeu às minhas demandas na época”, assinala.

Aos 41 anos, Chico não pretende parar de estudar tão cedo. Agora, está iniciando um mestrado em sementes pela Universidade Federal de Pelotas/RS. “Esse curso vai envolver bastante a parte técnica, mas também abordará o ‘negócio sementes’ como um todo e, por esse motivo, resolvi fazê-lo. Depois, já tenho outra especialização em vista, dessa vez, voltada à gestão de negócios, mas farei fora do país, provavelmente nos Estados Unidos”, complementa. Hoje o agrônomo tem sua rotina mais ligada ao escritório. A parte produtiva é acompanhada com base na confiança nos colaboradores especialistas na área. “Também viajo bastante para contatar clientes, conhecer novas tecnologias e fazer contato com fornecedores de germoplasma e biotecnologia”, declara.

Além do trabalho na Bom Futuro, o executivo também é presidente da Unisoja, do grupo econômico formado pela Fundação de Apoio à Pesquisa Agropecuária de Mato Grosso (Fundação MT) e a Tropical Melhoramento & Genética (TMG). Para quem está iniciando uma carreira no agronegócio, Chico recomenda principalmente uma base técnica consistente, atualização permanente e disponibilidade para mudanças. “Aconselho aos mais jovens que leiam muito e que tenham contato com o máximo de publicações sobre sua área de atuação. Também acho que tanto na vida pessoal como profissional, o planejamento é essencial”, salienta.

Conhecimento é promotor de mudanças — O zootecnista Nelson George Wentzel finalizou uma pós-graduação em agronegócios em 2001. Naquela época,



Francisco José Soares Neto, do Grupo Bom Futuro: mesmo com qualificações, ele não pretende parar de estudar tão cedo

Ademar Galhardi Jr.



Quando o produtor passa a ter sobra de capital, consegue reordenar mais rapidamente seu negócio



pouco se ouvia falar em gestão aplicada ao setor, recorda o profissional. “Acredito que a gestão seja a principal questão desse momento, tão importante quanto tecnologias que surgiram nas décadas de 80 e 90”, considera. Desde 1999, Wentzel trabalha na Agropecuária Baumgart, conhecida como Fazendas Reunidas, com três propriedades em Rio Verde, uma em Paraúna e uma mineração de calcário em Caiapônia, no estado de Goiás. Ele é o diretor administrativo e técnico da empresa. Tem casa em Goiânia, mas fica de segunda à sexta na sede de Rio Verde. Toma conta de cerca de 150 funcionários e gerencia 8 mil hectares de lavoura e 25 mil cabeças de gado.

O aprendizado acumulado pelo zootecnista na pós-graduação feita na Universidade Salgado de Oliveira, no Rio de Janeiro, foi determinante para promover mudanças significativas na empresa. “Foi importante para entender o que deve ser aprimorado no ambiente interno e, ao mesmo tempo, saber mais sobre toda a cadeia e o mercado que envolve o setor”, explica

Wentzel. As áreas trabalhista e ambiental foram especialmente envolvidas pela nova forma de administração coordenada pelo executivo. Ele conta que os três irmãos Baumgart, proprietários da agropecuária, deram liberdade para que fossem concretizadas as melhorias necessárias para tornar o empreendimento cada vez mais profissional.

Entre os trabalhos implementados estão o treinamento de colaboradores na própria empresa, a reciclagem de materiais e a premiação de funcionários ao final de cada ciclo pecuário ou agrícola. “São medidas que significam o bem-estar das pessoas que atuam conosco”, conclui. Funcionários motivados ajudam a incrementar toda a rentabilidade do negócio, garante o diretor da Fazendas Reunidas. “A maior organização também colabora para a redução dos custos e para a antecipação dos fatos”, destaca. A compra dos insumos, principalmente sementes e adubos, por exemplo, é realizada em fevereiro, quando a demanda por esses produtos é mais fraca. “Selecionamos quatro ou cinco fornecedores, informamos a quantidade que necessitamos e aguardamos as informações sobre os preços e as condições de pagamento para definirmos a aquisição”, descreve.

Além de ir em busca de vantagens no momento das compras, o esforço empreendido na empresa tem resultados importantes na hora da venda da produção. Cer-

Nelson Wentzel, da Fazendas Reunidas: funcionários motivados ajudam a incrementar a rentabilidade do negócio



Jana Tomazelli (Sistema Fleg/Senar)

tificações e alianças mercadológicas agregam valor à agricultura e à pecuária, que têm compradores no Brasil e no exterior. Um sistema de armazenagem também permite que a venda seja realizada nos momentos mais positivos das cotações. “Além disso, conseguimos segregar a produção armazenada. Na última safra, a colheita de soja teve a qualidade prejudicada pelo excesso de chuva em Goiás. No entanto, conseguimos separar os grãos e, agora, ainda recebemos pedidos pela nossa soja”, completa.

Gerenciamento de diferentes níveis culturais — Tahishi Nitta tem 36 anos e

Com o **scadiagro** você controla os custos de suas atividades de forma prática e objetiva.

Através do lançamento da movimentação financeira você tem a informação gerencial e fiscal de forma integrada.

De forma simples e confiável tenha as informações que facilitam a gestão de sua atividade.

Solicite uma cópia de avaliação

www.scadiagro.com.br

scadiagro 

Software de Gestão

Simplificando a gestão do Agronegócio

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

REPORTAGEM DE CAPA

creceu no meio rural. Na infância, gostava de ajudar os pais na criação de aves de postura que a família mantém na colônia de imigrantes japoneses do Núcleo Colonial Mombuca, em Guataparará, a 50 km de Ribeirão Preto/SP. Engenheiro agrônomo formado na Universidade Federal de Viçosa/MG, Nitta participa de cursos e palestras sempre que pode. Agora, está finalizando o MBA em Gestão do Agronegócio pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Os conhecimentos adquiridos no MBA estão ajudando nas funções do cargo de supervisor técnico do Grupo Horita, um gigante do agronegócio no Oeste da Bahia. Desde 2008, é ele quem responde pela elaboração do pacote tecnológico e auxilia todos os gerentes agrícolas na condução da lavoura. “O objetivo é uniformizar informações técnicas e repassar a filosofia da empresa”, resume o profissional. Atuam no grupo atualmente 14 engenheiros agrônomos, 60 técnicos agrícolas e um total de 600 colaboradores em uma área de plantio de 84 mil hectares de lavouras de algodão, soja e milho. Nitta mora na Fazenda Querubim, em São Desidério/BA, e divide o tempo entre acompanhar as lavouras com cada gerente e buscar informações técnicas com universidades e empresas de defensivos, fertilizantes e sementes.

Entre 2000 e 2003, Nitta trabalhou como engenheiro agrônomo no Grupo Maeda. Depois, já no Grupo Horita, até 2008, foi gerente de produção da Fazenda Querubim. Nessa época, era responsável pelas contratações de pessoas envolvidas na produção agrícola, elaboração de estratégias e execução de trabalhos, treinamento para agrônomos e técnicos agrícolas e condução de equipe. “Pela experiência adquirida nesses 11 anos de trabalho dentro de fazendas conduzindo e orientando pessoas, tento passar para os colegas gerentes como é importante administrar com cuidado um meio onde há diversos níveis culturais”, sustenta.

O primeiro impacto é financeiro — Foi trabalhando inicialmente com assuntos técnicos da atividade que o consultor Alexandre Gonçalves, da Projepec, identificou as carências típicas de produtores que negligenciam as etapas gerenciais de seus negócios. Um caso bem comum é a adoção de uma tecnologia de alto custo, mas que não se adapta ao esquema pro-

PONTOS CRÍTICOS NA GESTÃO AGROPECUÁRIA

PONTO CRÍTICO	ENTRAVES
Tradicionalismo X Profissionalismo	É fato que as atividades agropecuárias já não mais oferecem as mesmas remunerações que aquelas dos tempos dos pais e avós. Cabe ao bom gestor reavaliar os modelos tradicionais e adequá-los à nova realidade.
Desconhecimento da atividade	Conhecer os detalhes de uma atividade é o primeiro passo para saber como controlar seus resultados. Estagnação é letal para qualquer negócio, portanto, é fundamental o acompanhamento das novidades sobre a atividade.
Desconhecimento do mercado em que atua	Conhecer o funcionamento do mercado onde atua permite ao produtor organizar seu sistema para atender as expectativas de seu público alvo e evita que sua produção sofra dificuldades de colocação e/ou preço.
Ausência de planejamento	Quando não há metas e objetivos claros a “atividade acaba conduzindo o produtor”, que se enterra nos trabalhos com a mesma, ao invés do “produtor conduzir a atividade” em direção ao sucesso.
Falta de controle da atividade	Se não há monitoramento não há como saber se os resultados estão dentro do esperado. Mas atenção: controlar não é apenas tabular os dados, mas sim analisar os mesmos em busca de formas de melhorar o desempenho.
Descuido com o trivial, o óbvio	O universo tecnológico pode levar o produtor a perseguir novidades, porém, muitas vezes esse fascínio pelo novo tira a atenção a práticas simples e fundamentais. É preciso manter aquilo que já existe em perfeito funcionamento.
Adoção de tecnologias inadequadas	Ainda é comum o produtor copiar modelos produtivos sem avaliar a adequação dos mesmos à propriedade, à região, ao perfil de sua equipe e a sua habilidade gerencial. Tecnologia inadequada aumenta o custo de produção.
Uso inadequado de insumos	Lançar mão de um insumo pressupõe a necessidade de equacionar as vantagens e consequências de sua adoção. O uso sem essa noção leva a problemas como elevação dos custos e riscos ao meio ambiente e à saúde humana e animal.
Não dimensionamento do parque de máquinas	Quando superdimensionadas geram custo adicional e menor agilidade operacional. Quando subdimensionadas não são suficientes para as tarefas ou exigem que o trabalho ocorra acima do limite operacional com maior risco de acidentes.
Ignorar importância da conservação dos solos, recursos hídricos e reservas de mata	Danos ambientais acabam refletindo diretamente nas atividades agropecuárias desenvolvidas na propriedade, prejudicando a saúde dos rebanhos e das pessoas envolvidas e encarecendo os sistemas de produção.

Fonte: Projepec Projetos & Consultoria Agropecuária



Denise Sauerstig



Tahishi Nitta, do Grupo Horita: trabalho para uniformizar informações técnicas e repassar a filosofia da empresa



Divulgação Grupo Horita

ditivo da propriedade e que acaba sendo operada de forma indevida. “Muitas vezes, o produtor opta por uma ferramenta só porque ouviu outras pessoas falarem bem dela. Nesses casos, ao invés de trazer benefícios, a tecnologia vai resultar em prejuízos. Aqui, costumamos citar dois exemplos frequentes: a adoção de sistemas de irrigação complexos em lavouras e IATF (Inseminação Artificial em Tempo Fixo) na pecuária. São duas tecnologias importantes, mas que precisam de análise e conhecimento para que sejam bem aproveitadas”, detalha.

Na opinião dele, a visualização do real potencial do próprio negócio pode ajudar a diminuir equívocos desse tipo. “Atendemos produtores que têm áreas entre 1 hectare e 100 mil hectares. Alguns são empresários que não têm tempo para prestar atenção a todo o sistema, enquanto outros são de famílias que não conseguem ou não sabem como se envolver na administração da propriedade”, informa Gonçalves. Algumas vezes, é preciso prestar orientação com uma conversa “olho no olho”, alertando para modelos antiquados que precisam ser revistos. “Trabalhamos

com famílias que têm um apego emocional forte à atividade, mas mostramos que o sistema precisa ser viável economicamente e que não adianta ter paixão sem usar a racionalidade”, frisa.

Quando um modelo eficiente de gestão é adotado, o primeiro impacto positivo é financeiro. Esse reflexo pode ser percebido na hora da compra dos insumos e no momento de comercializar a safra, se for levada em consideração a oscilações dos preços antes da definição da negociação. “O produtor vai parar de perder dinheiro e vai perceber uma sobra de capital. Quando ele consegue enxergar isso, a reordenação é mais rápida”, atesta. A transformação pode começar, por exemplo, com o uso adequado dos insumos, com o correto dimensionamento do parque de máquinas, com o respeito às leis trabalhistas e com a preservação do meio ambiente. Administrados sob os princípios da sustentabilidade, todos esses estágios irão refletir positivamente sobre a rentabilidade final do sistema.



Para uma boa colheita cuide seus cultivos com METALFOR



Peças



Rede Comercial



Assistência Técnica

R\$

Financiamento Bancário

R\$

Financiamento de Fábrica

Recorde na safra de **IMPOSTOS**

Produzir nos campos brasileiros significa enfrentar muitas adversidades, como a multitributação. E há o caso de impostos como o Funrural, já declarado inconstitucional, mas que ainda é cobrado do produtor

Eduardo Diamantino, sócio do escritório Diamantino Advogados Associados e vice-presidente da Academia Brasileira de Direito Tributário – ABDT, eduardo.diamantino@diamantino.adv.br



O Brasil produz muito. Na pecuária, somos líderes mundiais na produção de carnes, com exportação de mais de 1,2 milhão de toneladas ao ano. Na agricultura, vale destacar o recorde na exportação dos complexos soja (grãos, farelo e óleo), açúcar, café em grão e suco de laranja. Para se ter uma ideia, isso representa a produção total de 162 milhões de toneladas em uma área de quase 50 milhões de hectares. Mas no Direito Tributário também somos líderes na produção de normas. Assim, não bastasse haver aproximadamente 62 tributos, há, ainda, uma média de 34 normas editadas por dia, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT).

Em boa parte dos países, discute-se uma política para o fomento agropecuário. Para dar um exemplo, o presidente americano Barack Obama tentou implementar um fundo internacional de US\$ 3,5 bilhões para apoiar o desenvolvimento agrícola em países necessita-

dos. Em meio à crise que anda por lá, conseguiu US\$ 1,9 bilhão do Congresso. A Fundação Gates doou US\$ 1,7 bilhão para projetos agrícolas. Enquanto isso, aqui, esperamos para saber qual foi o novo tributo a ser criado e que, com certeza, incidirá sobre a produção agrícola.

Analisando a pauta de pretensões do agronegócio junto ao Congresso Nacional, verificamos que a exoneração de carga tributária não é um tema que preocupe os nossos representantes. De acordo com estudo, os ruralistas têm uma bancada composta por 217 deputados e senadores, que lutam por diversos pleitos. Lá se fala sobre crédito rural, custos de produção, questões fundiárias, reforma agrária, Fundo de Catástrofe e Código Florestal. Mas não há pauta específica para a desoneração tributária. Apenas iniciativas esparsas e mal sistematizadas. Dessa forma, o resultado é altamente previsível: catástrofe. Exemplos claros não faltam, como se verá a seguir.

PIS/Cofins: veja o caso do PIS e da Cofins. Estes dois tributos incidem em todas as operações mercantis realizadas por pessoas jurídicas. Assim, tomando como exemplo o leite, incidem sobre ração animal, compra e venda de bovinos, energia elétrica, frete, vacinas. Depois de produzido, o leite é vendido ao laticínio, que, dependendo do tipo de produto, ganha uma isenção. Essas sucessivas incidências, que terminam com uma isenção, são de uma irracionalidade absurda. O laticínio passa a acumular créditos de difícil utilização que devem ser reconhecidos no balanço e pagão Imposto de Renda e contribuição social sobre o lucro. Esqueceram-se de que isenções ou não incidências de tributos como estas devem ser concedidos após longo estudo, que leve em consideração, principalmente, a questão da cadeia como um todo, ou seja, da exoneração do insumo, do produtor rural, da indústria e do varejo. Caso contrário, o efeito se anula.

ICMS: também é grave a situação

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



Brizza Cavalcante

No Congresso Nacional se fala sobre crédito rural, custos de produção, questões fundiárias, reforma agrária, seguro rural e Código Florestal, mas não há pauta específica para a desoneração tributária

no que diz respeito ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Esse tributo de competência estadual tem uma legislação diferente em cada estado da federação e um sistema para cada produto. Cópia alterada do IVA europeu, o ICMS tem como característica marcante o fato de ter a maior parte dos recursos recolhidos no estado de

origem e não no de destino, como no tributo originário. Assim, se sedimentou no Brasil o costume de o estado remetente dos produtos outorgar créditos fictícios que impactam as contas do estado que os recebe. Essa confusão atende pelo singelo nome de “guerra fiscal”. A guerra é antiga, dura décadas. Recentemente, o Supremo Tribunal Fe-

deral (STF) apreciou inúmeras Ações Diretas de Inconstitucionalidade (ADINS) que questionavam benefícios fiscais concedidos por várias unidades da federação.

Das 14 ADINS julgadas, a Corte Suprema decretou a inconstitucionalidade de normas estaduais dos estados do Rio de Janeiro, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Paraná, Espírito Santo, Pará e do Distrito Federal, que concediam incentivos fiscais por meio da redução do imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços (ICMS). Essa medida foi tomada para acabar com a guerra fiscal entre esses estados, que usavam o ICMS para a concessão de benefícios. O STF deixou claro que não devem prosperar esses tipos de benefícios sem o conhecimento e autorização do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz). A intenção do STF é invalidar todos os benefícios fiscais estaduais que desres-



Há impostos sobre ração animal, compra e venda de bovinos, energia elétrica, frete, vacinas, e depois de produzido, o leite é vendido ao laticínio, que, dependendo do tipo de produto, ganha uma isenção

Leonardo M. Mitmann

peitem o requisito constitucional de ser necessária a existência de lei para validar tal expediente (artigos 150, § 6º e 155, § 2º, XII, “g”, da Constituição).

O lado mais assustador do julgamento do STF é a possibilidade de os estados cobrarem das empresas os valores de ICMS que deixaram de ser arrecadados, em razão dos benefícios fiscais concedidos, nos últimos cinco anos. Ou seja, poderá haver a cobrança retroativa de ICMS. Um estudo do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT) apontou que os setores que mais sofreriam com isso seriam o automotivo, eletroeletrônico, agropecuário, de máquinas e equipamentos, de papel e celulose, metalurgia e minerais metálicos, aeronáutico, embarcações, medicamentos, comércio atacadista, transportes e combustíveis.

É um tema antigo que gera muita confusão e pouca certeza sobre sua validade. Para completar o quadro, é difícil ocorrer a desoneração total dos produtos exportados. A sucessiva incidência do tributo em diversas configurações por distintos estados acaba por

torná-lo cumulativo. Aí, uma vez recolhido o tributo indevidamente, tem-se a hercúlea tarefa de tentar recebê-lo de volta. O resultado é que acabamos por exportar tributos em nosso país.

Funrural: isso sem contar o Funrural, já declarado inconstitucional e ainda cobrado. A história desta contribuição é interessante. Criada para poder custear a aposentadoria dos pequenos produtores e pescadores, foi indevidamente estendida a eles nas leis ordinárias. Pois bem, depois de muito tempo o STF declarou a inconstitucionalidade do artigo 1º da Lei nº 8.540, de 22 de dezembro de 1992, que prevê o recolhimento da contribuição para o Fundo de Assistência ao Trabalhador Rural (Funrural) sobre a receita bruta proveniente da comercialização da produção rural de empregadores, pessoas físicas. O STF também negou o pedido da Advocacia Geral da União (AGU), em defesa do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), que administra o Funrural, para que a decisão fosse modulada, isto é, para que os seus efeitos fossem aplicados somente para os futuros recolhimentos da contribuição, e não de forma retroativa.

mentos da contribuição, e não de forma retroativa.

A decisão diz o seguinte: “*Recurso Extraordinário – Pressuposto Específico – Violência à Constituição – Análise – Conclusão. Porque o Supremo, na análise da violência à Constituição, adota entendimento quanto à matéria de fundo do extraordinário, a conclusão a que chega deságua, conforme sempre sustentou a melhor doutrina - José Carlos Barbosa Moreira -, em provimento ou desprovimento do recurso, sendo impróprias as nomenclaturas conhecimento e não conhecimento. Contribuição Social – Comercialização de Bovinos - Produtores Rurais Pessoas Naturais – Sub-rogação – Lei no. 8.212/91 - Artigo 195, Inciso I, da Carta Federal – Período anterior à Emenda Constitucional no. 20/98 – Unicidade de Incidência - Exceções - Cofins e Contribuição Social - Precedente – Inexistência de Lei Complementar. Ante o texto constitucional, não subsiste a obrigação tributária sub-rogada do adquirente, presente à venda de bovinos por produtores rurais, pessoas naturais, prevista nos*

TEMPORADA EUROPA

A Agritours Brasil tem roteiros para as melhores feiras agrícolas da Europa em 2011

HANNOVER
15 – 19 NOVEMBRO



AGRITECHNICA

Maior evento do ramo, tudo sobre tecnologia e gestão da produção agrícola profissional.



SOMMET D'ELEVAGE

O evento europeu dos profissionais da pecuária. 2000 animais – 1250 expositores

CLERMONT-FERRAND
05-07 OUTUBRO

CONSULTE SOBRE NOSSOS ROTEIROS
www.agritoursbrasil.com.br

Barão do Triunfo 464 - cj 12 | Brooklin
04602-001 | São Paulo - SP - Brasil
(11) 5093-5225

AGRITOURS BRASIL
AGRIBUSINESS



Eduardo Diamantino: no passado a saúva, ameaçava a produção, mas agora, em vez da formiga, é preciso se debruçar sobre este perverso e confuso sistema tributário

ções entre produtores pessoas físicas. Essas operações passaram a compor o campo de incidência do Funrural. Dessa forma, como se não bastasse, por exemplo, a venda de madeira, passou-se a cobrar também a venda de mudas.

“**Multitributação**” — Assim, ocorre mais do que bitributação. Estamos diante de “multitributação”, que não gera direito a crédito e onera sobremaneira a produção rural. Já faz mais de um ano que o Supremo discutiu a questão. Por enquanto, continuam exigindo o mesmo recolhimento dos produtores, como se cumprimento de decisão judicial fosse “optativo”. Boa fé por parte da União e seus representantes é utopia.

Até agora, o agronegócio é responsável por 25% do PIB — um número próximo a R\$ 800 bilhões por ano. Esse mesmo setor gera um terço dos empre-

vez, os produtos intermediários. Ela está na Lei nº 11.718/2008, que revogou o parágrafo 4º do artigo 25 da Lei 8.212/91, que previa a isenção nas opera-

gos do país, com 17 milhões de postos de trabalho. Carrega ainda a culpa pelo aumento do valor da cesta básica da alimentação e sofre constantes ameaças de desapropriação dos seus meios de produção. O panorama global é que o sistema agrícola mundial está em crise. O mundo deve se tornar mais eficiente e dobrar a sua produção para que haja comida para todos. Estudos indicam que a população mundial terá mais três bilhões de pessoas do que tem hoje, atingindo dez bilhões de seres humanos no final do século. Inúmeros países têm se preparado para isso, buscando eficiência a qualquer custo.

Talvez isso esteja distante da realidade brasileira. Aqui, hoje, temos eficiência na produção. Nem sempre foi assim, mas atualmente somos o modelo a ser copiado. Nosso progresso foi da ameaça da saúva — aquela formiga que aterrorizava a todos no início do século passado com sua capacidade de estragar lavouras — à liderança da produção. Agora, em vez da formiga, temos de nos debruçar sobre este perverso e confuso sistema tributário. Ele sim pode arruinar o nosso agronegócio. Este é o momento exato e necessário para a reforma tributária. ☒

artigos 12, incisos V e VII, 25, incisos I e II, e 30, inciso IV, da Lei nº 8.212/91, com as redações decorrentes das Leis nº 8.540/92 e nº 9.528/97. Aplicação de leis no tempo - considerações.”

E o Governo não se fez de rogado. Ainda que com placar desfavorável à questão no STF, criou nova faixa de incidência da contribuição, gravando, desta

O agronegócio é responsável por 25% do PIB, número ao redor de R\$ 800 bilhões por ano, e o setor gera um terço dos empregos do país, com 17 milhões de postos de trabalho



PLANEJAMENTO para uma safra cheia

A lavoura de milho impõe uma série de exigências para gerar o seu máximo de produção

Eng. Agr. Jorge Verde, consultor e produtor irrigante em Uberaba/MG

Nos últimos anos a cultura do milho no Brasil evoluiu muito em termos de produtividade. Nas duas últimas safras já foi possível obter produtividades de até 15 mil quilos/hectare (250 sacas). O planejamento antecipado e a boa gestão são fundamentais para a obtenção de altas produtividades com manutenção dos níveis em várias safras (estabilidade). O processo do planejamento inicia com a busca do profissional habilitado para a coleta das amostras de solo. Coleta esta realizada logo após a colheita da cultura antecessora. Nesta etapa prioriza-se a análise quantitativa dos nutrientes essenciais para a cultura a ser implantada, objetivando a definição das quantidades e tipos de corretivos e fertilizantes a serem utilizados visando à disponibilidade adequada para os níveis de produtividade planejados.

Definido o segmento de mercado a ser atendido (grãos, pipoca, milho doce ou milho verde), resgata-se o histórico de desempenho dos híbridos a serem escolhidos. Em seguida, recomenda-se efetuar o planejamento da época de semeadura de acordo com a característica do híbrido selecionado, seu potencial produtivo, ciclo e sua capacidade de tolerância às principais doenças (defensividade). Ainda salienta-se a necessidade da consideração do conhecimento e avaliação de novos lançamentos, mediante participação em dias de campo e análise dos resultados de ensaios das empresas produtoras de semente.

Meses antes da implantação da cultura, recomenda-se providenciar a manutenção preventiva e eficiente de to-

dos os equipamentos a serem utilizados (semeadoras convencionais e/ou pneumáticas), bem como planejar e garantir a adequação do número de linhas de plantio em relação à área a ser semeada, visando a assegurar que a implantação seja realizada dentro da época recomendada. Também é de suma importância a decisão relacionada ao “arranjo espacial” das plantas aliado à velocidade de semeadura, garantindo a adequada distribuição das plantas e a minimização da competição, favorecendo a utilização efetiva dos recursos naturais e insumos utilizados.

Semeadura com qualidade — A operação de semeadura deve primar pela qualidade da operação, não simplesmente pelo rendimento operacional, objetivando a obtenção ideal e final de plantas para o híbrido definido. Para tanto, os objetivos mencionados serão atingidos mediante treinamento, capacitação e motivação da equipe de funcionários ou colaboradores. Ainda, deve-se proceder o levantamento de plantas daninhas e/ou pragas na área a ser semeada e considerar o possível residual de herbicidas utilizados na cultura antecessora para evitar problemas.

Também deve-se utilizar práticas inovadoras de manutenção de estande e de promotores de desenvolvimento radicular (tratamento de sementes, bioreguladores e micronutrientes). Assegurar a redução dos índices salinos no sulco de semeadura por intermédio de práticas alternativas de fornecimento nutricional, aliado à proteção de folhas visando ao incremento da duração da área foliar até a fase final de enchimento de grãos, se constituem igual-

mente em estratégias imprescindíveis de manejo.

O histórico e as características diferenciais de cada tipo de ambiente de produção (altitude, tipo de solo, balanço hídrico, regime de temperaturas e condições para ocorrência de doenças) também precisam ser considerados. O uso de híbridos com altos potenciais produtivos, porém com pouca capacidade de manutenção de folhas e a possibilidade de combinação de fungicidas, de acordo com a necessidade, não deverão ser negligenciados. Finalmente, salienta-se que o acompanhamento (monitoramento com registro de eventos) de todas as etapas de manejo, a utilização de tecnologia apropriada, a intervenção no momento a d e q u a d o

(*just in time*) e o planejamento criterioso são imprescindíveis para a obtenção de altas produtividades. 



Leandro M. Mittermann

Importância e implicações do LICENCIAMENTO AMBIENTAL



Leonardo M. Mirmann

Na agricultura e na pecuária, inclusive mais recentemente no florestamento, o licenciamento ambiental tem sido fundamental, inclusive para se obter recursos bancários

Bruno Matuela, Michela Cavilha, Pieter Van der Meer e Rômulo S. Lisboa, consultores STCP Engenharia de Projetos

Cada vez mais as propriedades rurais estão buscando maior produtividade e rentabilidade, enquanto as exigências do mercado consumidor, tanto nacional quanto internacional, aumentam. A fiscalização por parte dos órgãos ambientais e a pressão da sociedade fazem crescer a importância da adequação do produtor à legislação ambiental. Tanto na produção agrícola e pecuária, e mais recentemente na implantação de florestamentos, o licenciamento ambiental tem se tornado um aliado do produtor na busca de recur-

para o crescimento e sustentabilidade do seu negócio. Hoje, a grande maioria dos bancos exige o licenciamento ambiental como condicionante para conceder crédito ao produtor.

Na agricultura, os bancos divulgaram recentemente as verbas disponíveis para o Plano Safra 2011/2012, tanto para custeio agrícola e projetos como o Pronaf e o Pronamp – Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural. Essas linhas de créditos serão liberadas apenas para propriedades regulares quanto ao licenciamento ambiental pela Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam), outorga de água e averbação da Reserva Legal. Um dos principais financiadores da atividade agropecuária no Brasil, o BNDES, faz as mesmas exigências para o financiamento de qualquer atividade agropecuária, florestal e agroindustrial.

Na pecuária, a implantação de novas granjas para suinocultura ou avicultura conta com linhas de crédito específicas, desde que disponham das devidas licenças ambientais. Com relação ao setor florestal, produtores têm investido em florestamentos, objetivando diversificar sua produção e obter rendimentos maiores a médio e longo prazos. Existem programas de incentivo ao plantio sustentável, como o Proflora, que disponibilizam recursos ao produtor. Nesse caso, também é exigido que o produtor tenha sua propriedade regularizada.

O licenciamento ambiental no Rio Grande do Sul, por exemplo, é disciplinado pela Fundação Estadual de Proteção Ambiental Henrique Luís Roessler, por meio da Resolução 01/95, a qual apresenta os empreendimentos e atividades passíveis de licenciamento. Os custos para tal procedimento são calculados a partir do cruzamento de informações como porte (mínimo, pequeno, médio, grande e excepcional) e potencial poluidor (pequeno, médio e grande) do empreendimento.

A competência pelo licenciamento será delegada por meio das características do empreendimento/atividade pretendida. Atualmente, a Fepam é responsável pelos licenciamentos de atividades potencialmente poluidoras, de maior porte, de acordo com o Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama) 001/

86 e 237/97. Entretanto, por meio do Código Estadual de Meio Ambiente (Lei 11.520/2000), alguns municípios receberam a autonomia para emissão de licenças ambientais, mas apenas para empreendimentos de impacto comprovadamente local, atividades descritas pelo Anexo I da Resolução do Consema (Conselho Estadual do Meio Ambiente) 102/2005. Em casos de ampliação do empreendimento/atividade, o processo voltará à esfera estadual caso seja ultrapassado o limite proposto pela Resolução Consema 102/2005.

O empreendedor deve iniciar o processo de licenciamento por meio do formulário de requerimento, referente à atividade pretendida. É necessário atender os itens solicitados para que o processo seja formado, conforme a fase em que o empreendimento se encontra (LP Licença Prévia, LI, Licença de Instalação, ou LO, Licença de Operação), sendo esses formulários e requerimentos fornecidos pela Fepam, disponibilizados em seu site.

Por exemplo, um proprietário que busca iniciar o licenciamento em uma pequena área de suinocultura deverá apresentar o Requerimento juntamente com (1) informações sobre a atividade pretendida, com tipo e características da criação; (2) características da propriedade (vegetação, hidrografia e solo); e (3) informações sobre o empreendimento, com especificações de áreas a serem utilizadas e áreas de preservação.

Para a solicitação da LP em empreendimentos de maior porte, será necessário um estudo ambiental mais detalhado, por exemplo, em áreas de agricultura irrigada acima de mil hectares, onde o órgão ambiental deverá solicitar a apresentação de um EIA/RIMA (Estudo de Impacto Ambiental e Relatório de Impacto Ambiental). Esse estudo ambiental apresentará dados detalhados sobre flora, fauna e a socioeconomia local, além dos possíveis impactos causados pela implantação do empreendimento. É obrigatório que os estudos sejam assinados por um responsável técnico por meio de Anotação de Responsabilidade Técnica (ART). Para essa atividade, ainda deverá ser solicitada a outorga de utilização de recursos hídricos, em um processo paralelo ao do licenciamento ambiental.

Outros estudos ambientais podem ser solicitados conforme necessidade do órgão ambiental. Em empreendimentos de silvicultura com áreas de plantio superior a 40 hectares, por exemplo, poderá ser solicitado um Relatório Ambiental Simplificado (RAS) para a obtenção da LP. Para a LI deverão ser apresentados os projetos técnicos, como no caso de um empreendimento de bovinocultura, onde constará dados sobre manejo dos animais, gerenciamento dos resíduos, cultura a ser utilizada no pasto, localização de açudes, dentre outras informações pertinentes.

No processo de licenciamento am-

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

Mais recentemente na implantação de florestamentos, o licenciamento ambiental tem se tornado um aliado do produtor na busca de recursos



Leandro M. Mitrnann

biental, outros documentos também são necessários, como (1) certidão da prefeitura na qual o empreendimento está localizado, declarando que a atividade

A implantação de novas granjas para suinocultura ou avicultura conta com linhas de crédito específicas, desde que disponham das devidas licenças ambientais



Arquivo ACCS

pretendida está em conformidade com a legislação municipal; (2) mapas e croquis de localização e acesso à área; (3) e certidões e documentação do imóvel. É importante salientar que em casos onde seja necessário suprimir a vegetação da propriedade, o empreendedor ainda deverá solicitar junto ao órgão ambi-

ental uma autorização para a supressão dessa vegetação.

Dificuldades e soluções — O desconhecimento da legislação ambiental e dos processos burocráticos junto aos órgãos ambientais podem ser os motivos para o fato de muitas propriedades ainda não serem licenciadas. Outro fator é a indefinição em relação ao novo Código Florestal, causando insegurança no produtor e morosidade nos processos de licenciamento. A recomendação é que o produtor busque orientação e apoio técnico de entidade que possua capacidade técnica e operacional para resolução de problemas vinculados à regularização de sua atividade, evitando assim restrições à produção e irregularidades junto aos órgãos fiscalizadores.

Assim, à medida que o produtor se conscientize da necessidade de apoio e compreenda a importância da gestão do seu negócio, do planejamento e da adequação ao mercado consumidor, será possível maximizar os lucros e ter um controle maior e melhor das suas atividades. E tudo isso se inicia com o licenciamento ambiental, primeiro passo para uma produção moderna e sustentável. 

Cobertura Completa do Agronegócio Nacional e Internacional



Moderno e inovador, o **CMA Series 3 Agrícola by Safras** é ideal para profissionais do agronegócio.

Conta com sofisticados recursos e os conteúdos estratégicos de Safras & Mercado, para acompanhar e analisar, em tempo real, as tendências e movimentações dos mercados de soja, milho, café, algodão, açúcar&álcool, bioenergia, trigo, boi frango, suíno, arroz e feijão.



Para demonstração gratuita: safras@safras.com.br (51) 3224.7039

 **safras**
&mercado
www.safras.com.br

 **CMA**
www.cma.com.br



Uma marca da MAN Latin America.
www.man-la.com

BNDES PSI COM TAXA DE 0,80% A.M.



Faça revisões em seu veículo regularmente.

O seu negócio precisa do que os Caminhões Volkswagen têm: taxas sob medida.

- Parcelamento em até 60 meses.
- Carência de 6 meses.
- Consulte também planos de CDC e leasing.

Procure uma Concessionária de Caminhões Volkswagen e confira os planos especiais de financiamento para toda a Linha.



CONDIÇÕES IMPERDÍVEIS
EM SETEMBRO. APROVEITE.



**Caminhões
sob medida.**

Banco Volkswagen. Operação BNDES PSI para micro, pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões. Taxa fixa de 0,80% a.m. = 10,00% a.a., para plano de até 60 parcelas com 20% de entrada. Carência de até 180 dias. Seu caminhão usado pode ser utilizado como parte do pagamento. O plano BNDES PSI é financiado com recursos do BNDES, de acordo com a legislação e Circular nº 17/2011 do BNDES e cláusulas contratuais. As condições estão sujeitas a alterações por atos de autoridade monetária, BACEN e BNDES. Operação BNDES FINAME para micro, pequenas e médias empresas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões e Transportador Autônomo de Cargas. Taxa de 0,82% a.m. = 10,30% a.a., com reajuste trimestral pela TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo).

para plano de até 60 parcelas sem entrada. Carência de até 180 dias. Seu caminhão usado pode ser utilizado como parte do pagamento. O plano BNDES FINAME é financiado com recursos do BNDES, de acordo com a legislação e Circular nº 195/2006 do BNDES e cláusulas contratuais. As condições estão sujeitas a alterações por atos de autoridade monetária, BACEN e BNDES. As condições financeiras estão sujeitas aos critérios de aprovação de crédito do Banco Volkswagen. Consulte uma Concessionária de Caminhões Volkswagen para outros planos de financiamento e demais informações. Ouvidoria: 0800 701 2834. www.bancovw.com.br. Planos válidos para toda a Linha de Caminhões Volkswagen até 30/9/2011 ou enquanto durarem os estoques. Estoque de 377 unidades. Imagens meramente ilustrativas.



O 10º Congresso Brasileiro do Agronegócio, no mês passado, em São Paulo, abordou as responsabilidades do país diante do aumento da demanda por alimentos e energia

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

As atenções do mundo estão voltadas para o Brasil. Ao mesmo tempo em que a população mundial chega a 7 bilhões de habitantes e a economia dos Estados Unidos e de países da Europa mostra sinais de enfraquecimento, cresce a importância do agronegócio brasileiro diante das demandas do planeta. É o momento de o país definir o seu papel e suas potencialidades frente ao desafio de ser um dos maiores fornecedores de alimentos do mundo. A importância de planejar as ações da cadeia produtiva foi debatida durante o 10º Congresso Brasileiro do Agronegócio (CBA), realizado no mês passado, em São Paulo. Este ano, o tema escolhi-

do para o evento, que é promovido pela Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), foi “Mudanças e Paradigmas”.

Ao relembrar a história do congresso, o presidente da Abag, Carlo Lovatelli, destacou o crescimento do setor no Brasil. “Nossos produtos são recebidos em mais de 200 países e as exportações somaram US\$ 76 bilhões em 2010. Lembro que no ano 2000, as vendas externas eram de US\$ 20 bilhões”, declarou. Para que o Brasil tenha eficiência no seu abastecimento interno e também corresponda às necessidades de outros países, é preciso vencer importantes desafios. Políticas públicas contribu-

tivas, que promovam a redução da tributação, assim como a solução de problemas de infraestrutura e logística são apenas alguns dos gargalos apontados por lideranças da área.

O escasso conhecimento da sociedade urbana a respeito do meio rural também é considerado preocupante, tanto que 18 instituições ligadas ao setor, entre elas a Abag, lançaram, em julho, o movimento Sou Agro, apresentado ao público por meio de uma campanha publicitária de valorização do trabalho do homem do campo. “As recentes discussões sobre o Código Florestal, na Câmara dos Deputados, revelaram um desconhecimento inconcebível, que precisamos

modificar”, observa Lovatelli.

Fim do carro flex? — Com uma capacidade incomparável para produzir alimentos e energia renovável, o Brasil poderá perder importantes conquistas se investimentos sólidos não se concretizarem. Esse é o caso do etanol. O combustível limpo fabricado a partir da cana-de-açúcar está com a sua produção ameaçada pela falta de incentivos. Durante o painel sobre o Paradigma da Energia Barata, especialistas alertaram sobre a urgência de motivar a cadeia. “Desde 2009, o preço da gasolina está congelado no país, e o consumo do combustível aumentou 19% em 2010. Já a área plantada com a cana subiu 5,5% ao ano entre 1975 e 1989, e apenas 1,6% ao ano entre os anos 90 e 2002”, enumerou o economista Adriano Pires, diretor do Centro Brasileiro de Infraestrutura (CBIE).

O preço baixo da gasolina, aliado aos efeitos da crise financeira internacional iniciada em 2008, provocou

a retração de investimentos por parte de empresários e usineiros. “Se quisermos garantir o abastecimento, não podemos viver de ciclos. O governo precisa saber qual será a posição do etanol na matriz energética, porque a atual política vai decretar o fim do carro flex no país”, continuou Pires.

O professor da Universidade de São Paulo (USP) José Goldemberg teve um argumento semelhante. Na opinião dele, deixar o programa do álcool definhando pode custar caro para o Brasil. “Se o país produzisse cinco vezes mais etanol, seria um *player* como a Arábia Saudita é com o petróleo”, frisou. Ele lembrou que a cana tem uma excelente eficiência energética e ainda tem o bagaço para produzir eletricidade. “Em São Paulo, a qualidade do ar só não é pior por causa do etanol”, acrescentou o professor.

A conjuntura global indica que os preços dos alimentos devem apresentar tendência de alta nos próxi-

mos anos. O economista José Roberto Mendonça de Barros, consultor da MB Associados, enumerou fatores que podem contribuir para esse comportamento. “Primeiro, temos que lembrar que a demanda passou a comandar o mercado. O crescimento da população e da urbanização, o aumento da renda e a mudança nos padrões alimentares, a produção de biocombustíveis e as mudanças climáticas que prejudicam a agricultura estão na lista de razões para acreditarmos num movimento de alta”, analisou o especialista, que participou do painel sobre o Paradigma do Alimento Barato no congresso da Abag. Uma grande questão que se coloca, disse o especialista, é se o Brasil está preparado para atender os importadores. “Produzimos cada vez mais, mas temos problemas de regulação, de defesa sanitária, de legislação ambiental, de intervenção no mercado cambial e de política comercial”, salientou. 

PIVÔS



CARRETÉIS



TUBOS & CONEXÕES



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

Com 45 anos de tradição e o maior portfólio em irrigação do mercado brasileiro, as soluções KREBS alinham tecnologia, eficiência e respeito ambiental.



www.krebs.com.br
(19) 3119-4000



REVISTA KREBS

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



CALIBRADAS

para um plantio perfeito



Escolha do Leitor

*A semeadura é o ato de arrancada de uma safra produtiva.
E, portanto, o equipamento que executa essa operação
deve receber todas as atenções e cuidados*

Engenheiro agrônomo Renato Levien, mestre em Solos e doutor em Agronomia, professor de Mecanização Agrícola da Faculdade de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS



A semeadura, juntamente com a colheita, é uma operação fundamental para a prática da agricultura. Deste modo, as máquinas de semeadura desempenham papel fundamental no processo agrícola. Sua principal função é posicionar sementes em intervalos regulares nas linhas de semeadura. Aliado a isso, ainda é muito comum sua função de também distribuir fertilizante na linha de semeadura, sendo assim denominadas de semeadoras-adubadoras. No entanto, já há modelos que não possuem mais depósitos para adubos.

Para realizar semeadura da maneira correta, o equipamento deve desempenhar funções importantes, como abrir um sulco no solo, dosar as sementes (e, quando presente, também o fertilizante), posicioná-las em espaçamentos regulares no sulco, cobri-las e firmá-las no solo. Sendo assim, os principais cuidados quanto às regulagens das semeadoras se referem a esses itens.

Quanto à função de abrir o sulco de semeadura, existem hoje múltiplas opções de sulcadores, desde os do tipo fixo (facões), até discos ondulados, corrugados, “turbos”, estriados, etc. O uso de cada tipo dependerá fundamentalmente da textura, grau de compactação, umidade e raízes do solo, bem como da quantidade de resíduos ou vegetação presente sobre o solo. Deve-se atentar para a substituição dos discos e, principalmente, das ponteiros, que não realizam mais o trabalho de mobilização do solo quando apresentam desgaste. Em solos arenosos e cascalhentos, esta substituição se faz necessária entre 10 e 15 hectares semeados. Em lavouras de



Divulgação

Levien: “A dosagem das sementes e sua condução até a deposição no solo é o ponto mais crítico na operação de semeadura”

semeadura direta (plântio direto), antes dos sulcadores de adubo, normalmente são colocados discos de corte de resíduos, solo e raízes. Portanto, esses discos devem ser regulados para atender a essas finalidades, alterando-se sua pressão e profundidade de corte e substituindo-os quando apresentarem desgaste.

Ponto mais crítico — A dosagem das sementes e sua condução até a deposição no solo é o ponto mais crítico na operação de semeadura. Os dosadores de sementes mais comuns ainda são os discos perfurados ou alveolados. Por isso, deve-se ter cuidado na seleção do disco mais apropriado para cada espécie a ser semeada, bem como em relação à uniformidade quanto ao tamanho e formato das sementes. Também atentar para o tipo

correto e funcionamento dos martelotes de expulsão das sementes dos orifícios dos discos. A rotação dos discos deve ser a menor possível, desde que atenda a dosagem de sementes recomendada, para evitar quebra ou danos mecânicos nas mesmas e para que não haja falha no preenchimento dos orifícios dos discos.

A profundidade de deposição e o espaçamento entre sementes nas linhas têm grande influência na produtividade das culturas. Quando a semente é posicionada de maneira correta no solo, uma alta porcentagem germinará, podendo-se esperar uma

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

A natureza a serviço da natureza®

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.

emergência uniforme. A semeadora deve proporcionar um posicionamento uniforme de diferentes sementes em diferentes condições de solo. Além disso, deve ser capaz de posicionar o adubo, quando utilizado, em local distinto, para evitar influências negativas sobre as sementes ou germinação das mesmas.

Após a deposição das sementes no sulco de semeadura, cuja profundidade é regulada e mantida por rodas posicionadas lateralmente aos discos duplos, há necessidade de dispositivos que promovam bom contato daquelas com o solo, este mais ou menos mobilizado pelos sulcadores de adubo. Quanto ao adubo, deve-se observar a sua condição na hora da semeadura (evitar adubos empedrados) e regular corretamente a dosagem, atentando também para o desempenho dos condutores, que podem embuchar e não depositar a quantidade exigida na linha de semeadura.

Montagem — Quando as semeadoras são montadas (acopladas ao engate de três pontos do sistema hidráulico do trator), devem ser observadas as regulagens básicas, que são sua centralização em relação ao trator, nivelamento longitudinal (terceiro ponto) e nivelamento transversal (braços inferiores do sistema hidráulico). Quando a semeadora for de arrasto (tracionada na barra de tração do trator), deve-se observar seu nivelamento longitudinal. Estas regulagens garantem que os discos de corte, sulcadores e rodas compactadoras trabalhem corretamente, nivelando a máquina para que todas as linhas possam trabalhar na mesma profundidade, e, principalmente, as semen-

ANTES DA OPERAÇÃO COM A SEMEADORA...

- Lavá-la para a retirada do óleo utilizado na pulverização ao final do último uso;
- Escolher os dosadores de sementes mais adequados e calibrar a dosagem de distribuição (preferencialmente por número de sementes por hectare);
- Calibrar a dosagem de adubo em quilos por hectare;
- Realizar um teste a campo para aferir as calibrações efetuadas;
- Posicionar corretamente o marcador de linhas para garantir espaçamento uniforme entre passadas adjacentes;
- Verificar se todos os mecanismos estão com movimento livre;
- Revisar os discos e substituir os com desgaste excessivo;
- Verificar e trocar rolamentos e retentores desgastados;
- Reapertar todos os componentes de fixação ou parafusos e porcas que estejam soltos;
- Verificar se os limpadores in-

ternos dos discos duplos estão em perfeitas condições;

- Substituir as ponteiros dos sulcadores (facões) em caso de desgaste acima do permitido;
- Verificar o estado das molas, substituindo-as em caso de quebra e falta de tensão;
- Conferir a tensão necessária a todas as molas;
- Calibrar os pneus para que estes suportem o peso da máquina e não deslizem (isso pode provocar falha na dosagem de sementes e adubo);
- Lubrificar e manter as correntes de acionamento das engrenagens alinhadas e em tensão apropriada;
- Trocar as correntes com excessivo desgaste dos elos;
- Verificar o estado dos condutores de sementes e de adubo (traqueias) e lubrificar todas as graxeiras, de acordo com a indicação do manual ou adesivos.

Fonte: Renato Levien

tes sejam depositadas e compactadas uniformemente.

Em algumas culturas, como milho, girassol e algodão, é importante observar a correta distância entre passadas adjacentes, o que pode ser conseguido por meio do uso de marcadores de linhas ou por equipamentos eletrônicos (barra de luzes ou piloto automático orientados por GPS), para facilitar a colheita e evitar perdas de grãos na lavoura. A orientação da se-

meadura deve ser preferencialmente no sentido transversal ao declive, ou seja, em nível, em especial quando se utiliza sulcadores tipo facão, que podem deixar sulcos orientados morro abaixo, favorecendo o escoamento da água da chuva por estes canais e ocasionando perdas por erosão.

No geral, antes de colocar a semeadora em operação, deve-se submeter o equipamento a uma série de cuidados (listados no quadro). E, por fim, durante a semeadura, na impossibilidade de acompanhamento visual da distribuição das sementes e do adubo, há necessidade de controladores eletrônicos (monitores de semeadura), já que a eficiência do trabalho só poderá ser avaliada após a germinação das sementes e emergência da cultura, ocasião em que será impossível a correção de áreas mal semeadas. ☒

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 grade zero ou inclinado;
- Trabalha 24 horas;

Vendas e locações para todo o Brasil!



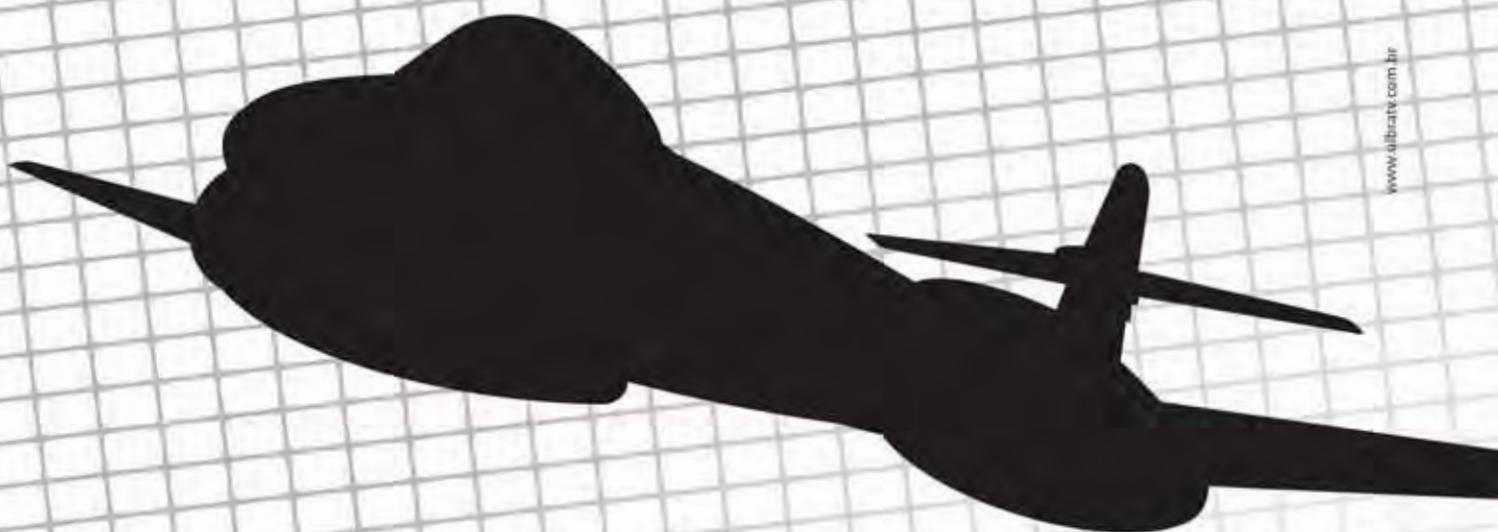
allcomp
geotecnologia e agricultura

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

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

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



De Porto Alegre
e Canoas para
todo o Brasil,
voando pela
rede e laçando
você na nossa
programação.

Ulbra TV. Agora com sedes
em Porto Alegre e Canoas.



Rio Grande do Sul: Porto Alegre e Região Metropolitana - 48 UHF. Porto Alegre - 21 NET. Cachoeira do Sul - 49 UHF. Cachoeirinha - 19 TVN a Cabo. Cambará do Sul - 9 VHF. Candelária - 39 UHF. Canoas - 19 TVN a Cabo. Carazinho - 48 UHF. Esteio - 19 TVN a Cabo. Flores da Cunha - 45 UHF. Ijuí - 54 TV São Paulo a Cabo. Imigrante - 7 VHF. Jaguarão - 6 VHF. Marques de Souza - 13 VHF. Osório - 41 UHF. Pintano Grande - 5 VHF. Quaraí - 25 UHF. Relvado - 9 VHF. Rio Pardo - 29 UHF. Ronda Alta - 7 VHF. Santa Maria - 23 UHF. São Leopoldo - 19 TVN a Cabo. Sapucaia do Sul - 19 TVN a Cabo. Torres - 43 UHF. Traveseiro - 11 VHF. Vespasiano Corrêa - 11 VHF. **Santa Catarina:** Araranguá - 14 SSTV. Jaçmto Machado - 30 UHF. Taíó - 7 VHF. **Paraná:** Araçongas - 2 VHF. Marechal Cândido Rondon - 10 TV Rondon. Tibagi - 19 UHF. **Mato Grosso:** Cuiabá - 18 Multicanal. Sinop - 5 VHF. **São Paulo:** Jandira - 52 Multimídia TV a Cabo. Votorantim - 34 TV Supermídia a Cabo. **Rio de Janeiro:** Petrópolis - 19 TV Imperial. São Gonçalo - 14 TV Costa Verde a Cabo. **Espírito Santo:** Linhares - 30 TV Litoral a Cabo. São Mateus - 7 Super TV Digital a Cabo e 45 Super TV Analógico a Cabo. **Minas Gerais:** Itau de Minas - 6 VHF. Munhoz - 7 VHF. **Bahia:** Camaçari - 43 TV Litorânea a Cabo. **Rio Grande do Norte:** Macau - 6 VHF. **Maranhão:** São Luis - 19 TVN. **Pará:** Ananindeua - 50 UHF. **Em todo o Brasil pelo Satélite Brasilsat B4.**

Fitossanidade

em destaque



Os fungicidas são a principal medida de controle da ferrugem da soja. A média de aplicações tem variado de 2 a 2,7 nas últimas safras

Divulgação

O enfrentamento **QUÍMICO** da pior doença

Claudia Godoy, pesquisadora da Embrapa Soja

Uma das principais preocupações do produtor de soja com relação à sanidade da cultura é a doença Ferrugem Asiática, causada pelo fungo *Phakopsora pachyrhizi*. Os sintomas da ferrugem ocorrem principalmente nas folhas, sendo caracterizados inicialmente pela presença de pequenas pontuações de coloração castanho-clara a marrom-escura. Plantas severamente infectadas apresentam desfolha precoce, que compromete a formação e o desenvolvimento de vagens e o peso final do grão. A ferrugem pode causar perdas de até 90% na produtividade se não for manejada de forma adequada. Os números do site do Consórcio Antiferrugem (www.consorcioantiferrugem.net) mostram que a doença tem apresentado comportamento distinto entre as safras, no que diz respeito ao seu início e à sua evolução.

O rigor na adoção do vazio sanitário (período de 60 a 90 dias com a ausência de plantas de soja na entressafra, regulamentado por meio de instruções normativas estaduais) e as condições climáticas no inverno são de fundamental importância para definição do comportamento da doença durante a safra, uma vez que, para passar de uma safra para a outra, o fungo necessita da presença de hospedeiros vivos para sobreviver e se multiplicar. As baixas precipitações durante o inverno que precedeu a safra 2010/11 foram bastante eficientes para que o vazio sanitário ocorresse de forma natural, no que diz respeito à sobrevivência de plantas de soja vo-

luntárias. No entanto, o produtor deve estar atento, porque mesmo com condições que desfavoreçam a sobrevivência do fungo no inverno, a doença volta toda safra e deve-se estar alerta para o seu manejo para evitar reduções de produtividade.

As estratégias de manejo recomendadas no Brasil para essa doença são as seguintes: utilização de cultivares de ciclo precoce e semeaduras no início da época recomendada; eliminação de plantas de soja voluntárias e a ausência de cultivo de soja na entressafra por meio do vazio sanitário; monitoramento da lavoura desde o início do desenvolvimento da cultura; utilização de fungicidas no aparecimento

dos sintomas ou preventivamente e a utilização de cultivares com gene de resistência, quando disponíveis. O número de cultivares com genes de resistência à doença ainda é limitado e a sua utilização vai estar sempre associada à utilização de fungicidas para reduzir a possibilidade de quebra da resistência. Essas estratégias devem ser utilizadas em conjunto para o sucesso do controle.

Controle químico — Os fungicidas representam a principal medida de controle que possibilita o cultivo da soja na presença da ferrugem. A média no número de aplicações de fungicidas para o controle da doença tem variado de 2 a 2,7 nas últimas safras.



BRA 5000

Nivelador automático de barra de pulverização

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

www.buchsistemas.com.br - 55.54.3329.2379
Rua Ipiranga, 356 - B. Glória - CEP 99500-000 - Carazinho - RS



Severidade da ferrugem, porcentagem de controle em relação à testemunha sem tratamento, produtividade (kg/ha) e porcentagem de redução de produtividade (RP) em relação ao tratamento com a maior produtividade, para os diferentes tratamentos. Média de 16 ensaios para severidade e 15 ensaios para produtividade. Ensaios cooperativos para controle da Ferrugem-Asiática, realizados na safra 2010/11

Tratamento Ingrediente ativo (i.a.)	Dose g i.a. ha ⁻¹	Severidade (%)	Controle (%)	Produtividade kg ha ⁻¹	RP (%)
1. testemunha	-	70,3 A	-	2150 I	36
2. tebuconazol	100	52,0 C	26	2584 H	23
3. ciproconazol	30	49,2 C	30	2623 H	22
4. azoxistrobina + ciproconazol ¹	60 + 24	20,9 GH	70	3133 CDE	6
5. piraclostrobina + epoxiconazol ²	66,5 + 25	17,6 IJ	75	3196 ABCD	5
6. trifloxistrobina + tebuconazol ³	50 + 100	28,2 DE	60	3015 EF	10
7. picoxistrobina + ciproconazol ⁴	60 + 24	18,8 HI	73	3189 BCD	5
8. trifloxistrobina + ciproconazol ³	56,25 + 24	25,6 EF	64	3052 DEF	9
9. azoxistrobina + tetraconazol ^{5,10}	50 + 40	24,6 F	65	3185 BCD	5
10. trifloxistrobina + protioconazol ⁶	60 + 70	15,2 JK	78	3314 AB	1
11. piraclostrobina + metconazol ^{2,11}	65 + 40	17,7 IJ	75	3349 A	-
12. piraclostrobina + epoxiconazol ^{7,11}	51 + 37,5	23,2 FG	67	3106 CDE	7
13. azoxistrobina Nortox ^{8,10}	87,5	28,8 D	59	2946 FG	12
14. azoxistrobina Nortox + tebuconazol ^{8,10}	62,5 + 120	24,3 F	65	3202 ABCD	4
15. oxicarboxina ^{9,10}	900	57,0 B	19	2484 H	26
16. azoxistrobina + tebuconazol ^{1,10}	60 + 100	27,8 DE	61	3029 EF	10
17. picoxistrobina + tebuconazol ^{1,10}	60 + 100	14,2 K	80	3211 ABC	4
18. azoxistrobina + epoxiconazol ^{1,10}	60 + 60	28,3 DE	60	2838 G	15
C.V. (%)		15,6		7,8	

Médias seguidas de mesma letra na coluna não diferem entre si pelo teste de Tukey (p=0,05).

¹Adicionado Nimbus 0,5% v/v; ²Adicionado Assist 0,5 L ha⁻¹; ³Adicionado Aureo 0,5 L ha⁻¹; ⁴Adicionado Nimbus 0,45 L ha⁻¹;

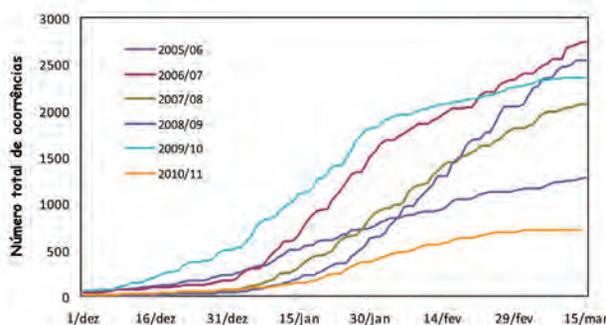
⁵Adicionado Nimbus 0,5 L ha⁻¹; ⁶Adicionado Aureo 0,4 L ha⁻¹; ⁷Adicionado Lanza 0,3% v/v;

⁸Adicionado Assist 0,5% v/v; ⁹Adicionado Siwett 0,05% v/v; ¹⁰Produto não registrado; ¹¹Produto sem cadastro para o Estado do Paraná.

Fonte: Embrapa Soja (Circular técnica, 87).

O número de fungicidas registrados no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento para o controle dessa doença é de aproximadamente 77, e os produtos pertencem a dois grupos de fungicidas sistêmicos, os triazóis e as estrobilurinas. Os triazóis são inibidores da biossíntese de ergosterol, importante componente da membrana celular dos fungos sensíveis, e as estrobilurinas interferem na respiração mitocondrial dos fungos. Nas primeiras safras após a introdução da doença no Brasil, os triazóis foram uti-

Evolução no número de ocorrências cadastradas no site do Consórcio Antiferrugem, safra 2005/06 a 2010/2011



Fonte: Site do Consórcio Antiferrugem - www.consorcioantiferrugem.net

lizados de forma eficiente em aplicações isoladas.

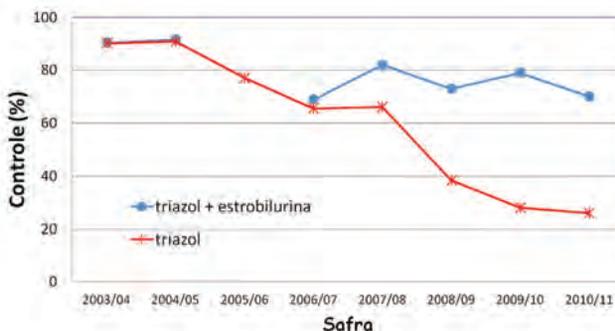
No entanto, a partir de 2007/08, foi observada uma menor eficiência de fungicidas desse grupo, inicialmente na região Centro-Oeste, e nas demais regiões a partir da safra 2008/09. Essa menor eficiência tem sido associada à seleção de populações do fungo menos sensíveis aos fungicidas desse grupo, devido ao seu uso frequente. A resistência de patógenos aos triazóis é descrita como quantitativa, ou seja, ocorre mudança

gradual na sensibilidade do patógeno, aumentando ano após ano com o uso contínuo do produto, raramente levando a uma perda completa de eficiência. A queda gradual de eficiência dos triazóis tem sido observada nos resultados dos ensaios em rede e cooperativos, conduzidos em diversas regiões produtoras, comparando um fungicida do grupo dos triazóis com uma mistura de triazol e estrobilurina.

Atualmente, somente produtos formulados em mistura de triazóis e estrobilurinas são recomendados para o controle da ferrugem asiática. A utilização de misturas formuladas de triazóis e estrobilurinas é uma estratégia antirresistência, devido ao diferente mecanismo de ação da estrobilurina, que atua sobre indivíduos resistentes e sensíveis aos triazóis. Os fungicidas do grupo das estrobilurinas, isolados, apresentam menor eficiência de controle quando comparados com as misturas formuladas.

Produtos registrados e em fase final de registro têm sido avaliados anualmente em ensaios cooperativos ou em rede, desde a safra 2003/04. Na

Porcentagem média de controle da ferrugem nos ensaios em rede e cooperativos nas safras 2003/04, 2004/05, 2005/06, 2006/07, 2007/08, 2008/09, 2009/10 e 2010/11, em diferentes regiões



Fonte: Embrapa Soja (Série Documentos 251 e 266; Circulares técnicas 42, 69, 80 e 87)

safr 2010/11, foram realizados 27 ensaios nas principais regiões produtoras, por 25 instituições de ensino e pesquisa, sendo avaliados fungicidas do grupo dos triazóis (T2 e T3), estrobilurinas (T13), carboxanilida (T15) e 13 misturas formuladas de triazóis e estrobilurinas. De maneira geral, as misturas formuladas de triazóis e estrobilurinas apresentaram boa eficiência de controle, superior aos tratamentos com produtos isolados dos dois grupos. A diferença de eficiência observada entre as misturas formuladas ocorre devido às condições de alta pressão da doença em que são reali-

zados os ensaios. A diferenciação dos produtos, observada nos resultados desse trabalho, pode não ocorrer caso se siga a orientação de manejo de utilização de cultivares de ciclo precoce e semeaduras no início da época recomendada, devido à menor quantidade de inóculo do fungo.

Embora a ferrugem tenha recebido destaque nas últimas safras, outras doenças devem ser consideradas no manejo da cultura. De maneira geral, os fungicidas utilizados para o controle da ferrugem, embora apresentem amplo espec-

tro de ação, têm baixa eficiência sobre a Mancha Alvo (*Corynespora cassiicola*) e a Antracnose (*Colletotrichum truncatum*) e, devido ao eficiente controle da ferrugem, essas doenças têm apresentado maior importância nas últimas safras. O manejo de doenças na cultura da soja deve ser realizado desde o planejamento da lavoura, por meio da escolha da cultivar, rotação de culturas, utilização de sementes certificadas e tratadas e pelo conhecimento prévio do histórico de doenças que predominam na região para que se adote a melhor estratégia, objetivando evitar perdas de produtividade. ③

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

O seu caminhão

Maximus



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

As **ESTRATÉGIAS** contra a moléstia

O Brasil é o produtor de soja mais afetado pela ferrugem asiática, mas seu sistema de controle da doença é um modelo para o mundo. O manejo da doença também pode incluir o uso de cultivares resistentes

Alexandre Garcia e Jair Rogerio Unfried, pesquisadores da TMG

Na eminência do plantio da safra de soja 2011/2012, é grande o otimismo com o sucesso da cultura, principalmente pela lembrança da safra passada, em que a produtividade nacional atingiu sua maior média (3.200 quilos/hectare) desde o início do culti-

vo da soja em escala comercial no Brasil. Tanta euforia é justificada, afinal, o desejo esperado de toda lavoura é a máxima produtividade. Por meio do melhoramento genético é possível incrementar a produtividade de duas maneiras: 1 – aumentando a produtividade *per*

se; 2 – por meio da eliminação de fatores que reduzem a produtividade, os chamados restritivos.

Dentre estes últimos, as doenças podem ser consideradas como o principal vilão da queda de produtividade. No caso da soja, nos últimos dez anos



Fotos: Fundação M7/TMG

o principal inimigo da cultura tem sido a Ferrugem Asiática causada pelo fungo *Phakopsora pachyrhizi*. Desde sua primeira ocorrência, em 2001, a ferrugem constitui a principal doença fúngica na cultura da soja no Brasil.

A safra 2010/2011 foi especialmente limpa desse mal. Tal fato é evidenciado pelo baixo número de relatos de ocorrências do fungo no monitoramento realizado pelo Consórcio Antiferrugem (CAF). Dentre os fatores que contribuíram para o cenário de pouca ferrugem, além das medidas de manejo, pode-se citar o inverno excepcionalmente seco em 2010. Essa condição foi desfavorável para a sobrevivência da soja voluntária e do fungo na entressafra, e funcionou como um vazio sanitário natural. Contudo, não se pode descuidar. Ainda é muito cedo para fazer previsões para esta safra, mas devido ao elevado potencial de danos da doença, difícil detecção, difícil controle e pouco uso dos modelos de previsão do momento de sua ocorrência, é preciso ficar atento.

Felizmente, hoje é possível dizer que estamos aprendendo a controlar e a conviver com a doença. O Brasil sem dúvida é o país produtor de soja mais afetado pela ferrugem asiática, mas hoje o sistema de controle da doença é um modelo para o mundo. As estratégias de manejo contra a ferrugem adotadas no país estão se mostrando muito eficientes, principalmente se aplicadas em conjunto. Elas são as seguintes: 1 – ausência do cultivo da soja e eliminação de plantas voluntárias na entressafra, de acordo com as normativas do vazio sanitário; 2 – utilização de cultivares precoces e concentração do período de semeadura; 3 – monitoramento constante da lavoura; 4 – utilização de fungicidas para controlar o fungo; 5 – a mais nova e desejada ferramenta – o uso de cultivares resistentes.

De certa forma, pode-se dizer que se levou mais tempo que o esperado para lançar cultivares resistentes à ferrugem. A razão disso pode ser explicada pelo histórico da doença no país. Logo após o seu aparecimento no Brasil, em 2000/2001, foram realizadas as primeiras avaliações em germoplasma adaptado às condições brasileiras e identificadas algumas cultivares com resistência. No entanto, essa resistência foi superada já em 2003. Iniciou-se então um exausti-

vo trabalho de pesquisa básica, liderado pela empresa TMG (Tropical Melhoria & Genética) no setor privado e pela Embrapa no setor público. Avaliações feitas em germoplasma exótico identificaram diversas introduções de plantas (PIs – *Plant Introductions*) que apresentavam resposta de resistência à nova população do fungo predominante no Brasil.

A resistência conferida por genes únicos (qualitativa) pode ser manifestada de duas formas. Primeiro, impedindo a interação entre a planta e o fungo. Assim, a planta resistente não exhibe sintomas visíveis (reação de imunidade). Contudo, esse tipo de interação é perigosa, pois aparentemente é facilmente “quebrada” quando levada a campo. A segunda forma de resistência manifesta-se em uma lesão de cor escura, castanho-avermelhada, conhecida como lesão “RB” – (*Reddish Brown*). Esse tipo de lesão difere da lesão de susceptibilidade (Lesão “TAN” – lesão da cor palha), pois ela não esporula (ou pouco esporula) e assim não contribui para a evolução da doença e/ou produção de novos esporos.

Análises genéticas mais detalhadas do germoplasma, auxiliadas por mapeamento com marcadores moleculares e técnicas de biologia molecular possibilitaram à TMG fazer importantes descobertas. A primeira foi a existência de genes recessivos conferindo resistência à ferrugem. A segunda foi a existência

de alelos múltiplos controlando a resposta da resistência. A terceira descoberta foi a existência de novos genes (exemplo *Rpp5*) conferindo a resistência à ferrugem. Mais recentemente, uma quarta descoberta foi feita no controle genético da resistência à ferrugem: a existência de genes de suscetibilidade. Dessa forma, em determinados casos, resposta de resistência é dependente do parental suscetível utilizado no cruzamento.

Apesar de todas essas novidades, a busca por novas formas de resistência não pode parar. Por isso, empresas como a TMG, por exemplo, mantêm um programa de rotina de avaliação de germoplasma e estudos de genética básica e biotecnologia. Atualmente várias empresas estão em vias de lançar cultivares resistentes à ferrugem. Contudo, apenas as cultivares resistentes da marca Inox (tecnologia registrada da empresa TMG) estão disponíveis para os agricultores.

Um aspecto importante no lançamento das cultivares resistentes foi o posicionamento em relação ao melhor momento e o número de aplicações de fungicidas, fato decisivo para conter o “custo ferrugem”. Neste sentido, diversos ensaios foram conduzidos de forma independente por diferentes instituições de pesquisa, contratadas pela TMG e Fundação de Apoio à Pesquisa Agropecuária de MT (parceira da TMG na Região Centro-Oeste do Brasil).



Dagoberto
Barcellos

desde 1918

ISO 9001

Trate bem a
sua terra, use
calcário DB.

A marca que evolui com solidez e tradição

BR 392-KM 250 - Cx. Postal 155 - www.grupodb.com.br - Fone: (0xx55) 3281-0123 - Caçapava do Sul-RS.

O chamado “custo ferrugem” (valor calculado por uma estimativa de perdas de produtividade devido à doença, somados aos gastos expendidos com a aplicação de fungicidas) tem um valor anual médio de US\$ 2 bilhões. Um fato interessante é que ao longo das safras, as médias de aplicações de fungicidas aumentaram, enquanto as perdas de produtividade por consequência da ferrugem diminuíram. Dessa forma, os gastos com fungicidas representam, atualmente, a maior parcela do “custo ferrugem”.

Devido ao risco constante e imprevisível da ferrugem, difícil detecção dos sintomas iniciais, risco de atraso no controle devido à logística ou condições climáticas, as aplicações de fungicidas estão sendo “calendarizadas”. Assim, em todas as safras é aconselhável fazer ao menos uma aplicação de forma preventiva, antes mesmo de se detectar a ferrugem, e duas aplicações após constatada a doença na lavoura, dependendo do ciclo da cultivar.

Entretanto, esse cenário pode mudar com o uso das cultivares resistentes. Além de possibilitar melhor contro-

le da doença e da enorme segurança dada ao produtor, o uso de cultivares resistentes deve diminuir o número de aplicações de fungicidas. Por causa da resistência genética, o produtor não tem a necessidade de fazer a primeira aplicação preventiva. Caso a doença ocorra, a resistência genética funciona como um “seguro” e garante uma janela confortável para a realização da aplicação do fungicida, proporcionando flexibilidade e tranquilidade extra. Assim, o custo ferrugem deve diminuir em pelo menos 1/3 do valor atual.

Contudo, mesmo que a ferrugem não apareça, a partir do estágio R3 é recomendado que o produtor faça uma aplicação de fungicida visando a controlar outras doenças de final de ciclo (DFC), como Septoriose (mancha parda) e Crestamento foliar de Cercospora. É fato que outras doenças, além da ferrugem, atacam a soja, e já é comprovado que, independentemente da ferrugem, o custo dessa aplicação é superado pelo aumento de produtividade devido ao controle das DFC.

Um fato a se considerar é a pergunta sobre quanto tempo a resistência genética vai durar nas cultivares resistentes. É importante ressaltar que toda resistência está sujeita à quebra – por exemplo, o caso de plantas daninhas resistentes ao glifosato. Vale aqui lembrar que o uso da resistência genética não cria raças do fungo, apenas

seleciona uma parte da população que naturalmente e ocasionalmente já possuía a habilidade de superar aquela resistência. Como a resistência conferida por genes únicos, via de regra, é específica para raças do patógeno, a utilização e/ou combinação de diferentes genes/alelos de resistência deve atrasar o processo de seleção de super-raças do fungo. Novas variedades devem chegar em breve no mercado, trazendo a associação de diferentes genes de resistência numa mesma planta, juntamente com a tolerância (genética quantitativa), e somando-se a combinação das outras estratégias de manejo, a oportunidade de garantir a longevidade da resistência é alta.

Finalmente, um dos grandes desafios para o sucesso na exploração comercial da resistência genética à ferrugem é o desenvolvimento de um portfólio adequado de cultivares, que combinem a resistência à ferrugem com outras características importantes para os agricultores. Para ser competitiva, primeiramente a cultivar precisa ser altamente produtiva sem a presença da ferrugem. Além disso, as cultivares resistentes devem conter características que sejam adequadas para a sua região de recomendação, que condigam com a demanda do mercado atual e que também facilitem a utilização de outras ferramentas de manejo.

Dentre essas características pode-se citar uma boa arquitetura de plantas, com porte ereto, resistência ao acamamento e folhas estreitas. Ciclo precoce, que ajuda as plantas a “fugirem” da doença também é muito importante. A cultivar deve ter resistência as doenças que causaram grandes quebras de produtividade no passado e agora estão estabilizadas, como a mancha-olho-de-rã, o cancro da haste e a pústula bacteriana. É muito desejável a combinação com transgenes de resistência a herbicidas e lagartas, boa sanidade de raiz e soluções para problemas regionais como ampla resistência aos nematoides de cisto e galhas, bem como mancha-alvo no centro-oeste, e tolerância a fitóftora, oídio e mancha-alvo na região sul do Brasil. Dados esses desafios, somente empresas que realizam alto investimento em pesquisa e tem grande comprometimento com o agricultor e a sociedade serão capazes de cumprir tais metas. 

Um dos grandes desafios para o sucesso na exploração comercial da resistência genética à ferrugem é o desenvolvimento de um portfólio adequado de cultivares





NOSSAS
DIGITAIS
ESTÃO
ESPALHADAS
POR TODO
O BRASIL

LÁ ONDE ESTÁ O PRODUTOR RURAL
LÁ ESTÁ A A GRANJA

O BRASIL AGRÍCOLA

agranja 

PARA ASSINAR: (51) 3232.2288

WWW.AGRANJA.COM

BAYER NO CONGRESSO BRASILEIRO DE FITOPATOLOGIA

Bayer CropScience participou em agosto do 44º Congresso Brasileiro de Fitopatologia, em Bento Gonçalves/RS, evento em parceria da Embrapa com a Sociedade Brasileira de Fitopatologia. A empresa apresentou o recém lançado fungicida Fox, pertencente a uma nova classe química, chamada *Triazolintione*, indicado para o manejo da ferrugem. “Acompanhamos a evolução da ferrugem ao longo dos anos e desenvolvemos um fungicida diferenciado, que atua de maneira mais forte e abrangente no metabolismo do fungo, proporcionando eficácia mesmo em populações mais tolerantes”, afirma Rafael Pereira, gerente de Desenvolvimento de Fungicidas da Bayer CropScience.



Rafael Pereira

CINEMONSANTO INICIA SEXTA TEMPORADA

Com centenas de milhares de quilômetros rodados e quase 200 mil espectadores em cinco anos, o CineMonsanto, um dos projetos sociais de maior êxito da Monsanto no Brasil iniciou sua sexta temporada em agosto. Nesta, irá percorrer dez cidades em sete estados. “Com essa iniciativa, pretendemos munir o educador com ferramentas didáticas, multiplicar e tornar perenes os benefícios do CineMonsanto, contribuindo de forma ainda mais consistente para a transformação dessas comunidades por meio da educação e da cultura”, afirma Christiane Cralcev, coordenadora de Responsabilidade Social.



Christiane Cralcev



Arnaldo Rezende e Olívia Rodrigues

NOCHES DE BRASIL COM BEQUISA

O Equador recebeu a Bequisa na conferência Noches de Brasil, ação que serviu para orientar distribuidores e clientes sobre o uso adequado do Gastoxin B57, produto que a empresa exporta para mais de 50 países. Anualmente, são organizados eventos em vários países da América do Sul dirigidos a produtores de milho, arroz, feijão, tabaco e demais consumidores da linha pós-colheita. “Com o amparo profissional que a Bequisa proporciona, auxiliamos os produtores a reduzir perdas e aumentar o ganho final”, afirma Arnaldo Rezende, consultor técnico da Bequisa, na foto com Olívia Rodrigues, coordenadora de Vendas Internacionais.

TOP CEREAIS DA ARYSTA EM GOIÁS

A Arysta LifeScience promoveu em agosto, em Caldas Novas/GO, o projeto Top Cereais 2011, iniciativa que leva aos distribuidores informações sobre bioestimulantes e novas tecnologias. O evento foi encerrado com apresentações sobre as características, recomendações e diferenciais da linha de produtos da Arysta. Do portfólio de produtos da Arysta para cereais, foi dado especial



Equipe Arysta no Top Cereais

atenção às informações sobre o *Select*, um dos líderes deste mercado, um herbicida para controle de plantas daninhas que vem ganhando cada vez mais espaço no mercado.



Denise Valentim Dias

NOVA GERENTE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO DA IHARA

A tecnóloga em Processamentos de Dados Denise Valentim Dias de Camargo assumiu o Departamento de Desenvolvimento Humano da Ihara. Com MBA em Gestão Empresarial, ocupava o cargo de Gerente da Divisão de TI desde o ano passado. Denise ingressou na Ihara em 1993, como estagiária e desde então passou por diversos cargos até ocupar a gerência. “O departamento possui uma função estratégica na empresa e estou muito confiante em assumi-lo. Vou dar andamento aos projetos e processos, e continuar o trabalho desenvolvido pela equipe, que já é reconhecido por nossos colaboradores e também pela sociedade”, afirma Denise.



Mirela Sandrini, Douglas Ribeiro e Mauro Lúcio Costa

DOW E FUNDO VALE APOIAM PROJETO PECUÁRIA VERDE

A Dow AgroSciences se uniu ao Fundo Vale e é a mais nova apoiadora do Projeto Pecuária Verde, uma iniciativa do Sindicato de Produtores Rurais de Paragominas/PA, que tem como objetivo estabelecer as bases técnicas para um novo modelo de pecuária na Amazônia, com maior produtividade, menor impacto ambiental e, principalmente, que seja replicável em outras regiões. Na foto, Mirela Sandrini, gerente do Fundo Vale, Douglas Ribeiro, líder de Marketing da Dow AgroSciences, e Mauro Lúcio Costa, presidente do Sindicato dos Produtores Rurais de Paragominas.

BASF: INOVAÇÃO ABERTA NA AGRICULTURA

Inovações tecnológicas que propiciem o desenvolvimento da agricultura foi o principal tema discutido por 400 pessoas durante o Top Ciências da Basf. “O Top Ciências utiliza o conceito de *Open Innovation* ou Inovação Aberta, pelo qual pesquisadores e outros membros da comunidade científica contribuem com suas pesquisas e ideias. O objetivo comum de todos os estudos é o incremento de produtividade na agricultura”, argumenta o vice-presidente da Unidade de Proteção de Cultivos da Basf para o Brasil, Maurício Russomanno.



Maurício Russomanno

FMC: IMPORTÂNCIA DAS BOAS PRÁTICAS AGRÍCOLAS

A responsabilidade socioambiental e as boas práticas agrícolas são prioridades da FMC Agricultural Products, que promove eventos voltados para clientes, produtores e revendedores. Como o Projeto Aplicar, que tem como foco a segurança dos aplicadores de defensivos. O Projeto Aplicar agrega à tecnologia GP, recém lançada no arroz irrigado, a preocupação da FMC em conscientizar todos que trabalham diretamente com o produto. No final de agosto/início de setembro, o projeto esteve no Rio Grande do Sul.



Equipe do Projeto Aplicar da FMC

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

A história e as vantagens do **PINUS**

Antonio Orlando da Luz Freire Neto e Cristina de Marco Santiago, pesquisadores do Instituto Florestal, Estação Experimental de Itapetininga/SP

A frase “Plantar Árvores: Um Bom Negócio” está estampada numa faixa de 1963, ocasião em que o governo do estado de São Paulo promoveu na Estação Experimental de Itapetininga/SP o Encontro Regional de Silvicultura. O evento teve a presença de autoridades e produtores para a divulgação do pinus, espécie potencial para reflorestamentos, que o então Serviço Florestal (atual Instituto Florestal) havia introduzido nas suas áreas. Hoje, a frase é muito mais atual do que na época, pois há a preocupação em minimizar os gases responsáveis pelo efeito estufa, especialmente o carbono emitido pela queima de combustíveis fósseis, e as

queimadas (até do ponto de vista cultural, para limpeza de áreas), frequentes em todo Brasil.

Outro marco, desta vez, do governo federal, foi a edição da Política de Incentivos Fiscais, que permitia que parte dos impostos devidos à União fosse aplicada em projetos de reflorestamentos. Daí avança-se a silvicultura nacional e a implantação de diversas áreas de florestas com base nas espécies exóticas de pinus e eucaliptos. O eucalipto já estava presente no Brasil desde o início do século XX, introduzido por Edmundo Navarro de Andrade, na Cia. Paulista de Estradas de Ferro, para suprir a demanda de combustível nas

locomotivas. Suas propriedades e qualidades foram bastante estudadas e difundidas no setor florestal.

Já o pinus tem pouco mais de 50 anos de efetivos plantios comerciais com sucesso, entre os anos de 1957 e 1964, quando foram trazidas espécies de pinus subtropicais e tropicais e implantados com êxito pelo Serviço Florestal. A opção pelo gênero pinus deveu-se ao fato de se vislumbrar um potencial substituto para o pinheiro-brasileiro, a araucária, que atendia à demanda por madeira branca do mercado nacional e mundial. À época, as pináceas eram responsáveis por 80% do abastecimento mundial de pasta de celulose e madeira branca



para usos diversos.

Naquele tempo, era forte o processo de colonização para a ocupação do território brasileiro, que se baseava na implantação de núcleos urbanos – colônias, vilas e povoados – amparados no desbravamento e expansão de áreas agrícolas e pecuárias, tendo como consequência a exaustão e saturação das terras e a extinção de quase toda a cobertura nativa do interior de São Paulo. Na medida em que os solos iam se exaurindo, avançava-se para outros estados de terras férteis. Assim foi a colonização do norte do Paraná e sul de Minas Gerais, onde ocorriam maciços de araucária, indicadores de fertilidade, justificando-se a preocupação com a extinção da espécie.

Por ser uma cultura desconhecida, as florestas foram construídas imitando-se as áreas naturais de ocorrência da espécie: plantios adensados totalizando 4 mil árvores por hectare. Esse compasso não prosperou, dada a adaptação da cultura às condições tropicais que favoreciam seu rápido crescimento, antecipando a competição entre as plantas, o que resultava em material de baixíssimo diâmetro e conseqüente volume, sem nenhum mercado à época. Daí a necessidade de intervenções precoces, com desbastes seletivos.

Posteriormente, a densidade populacional foi reduzida para 1.666 árvores por hectare, mas continuava com a formação de madeira de baixo diâmetro e volume que o mercado não absorvia. O manejo florestal recomendava outras duas intervenções na floresta visando à obtenção de árvores de padrão para consumo em serrarias e laminadoras. Um ciclo florestal de 30 anos, com três desbastes (aos 8, 16, 24 anos), selecionando as árvores tortas, bifurcadas e elípticas de circunferência, e o corte final: hoje, a maioria dos plantios segue este planejamento.

Obtenção de resina – Neste ínterim, introduz-se a extração de resina em árvores vivas, depois de realizado o primeiro desbaste. A atividade era realizada nas árvores previamente selecionadas para o segundo e terceiros desbastes, ficando as destinadas ao corte final do ciclo florestal sem esta operação. Seguindo o modelo americano utilizava-se o ácido sulfúrico em altas concentrações (para manter abertos os canais de resina), ocasionando perda de incremento volumétrico, levando-as, em muitos casos, à morte, sem contar a necessidade do uso de pregos e calhas me-



tálicas. Tais práticas comprometiam o uso da madeira, destinando-a apenas à geração de calor, mesmo nas árvores com uma dimensão maior. No mesmo período, algumas indústrias que utilizavam a madeira de pinus foram paulatinamente substituindo-a pela de eucalipto, desestimulando os produtores rurais ao cultivo do pinus.

Para reverter este quadro, o melhoramento genético foi fundamental, selecionando e propagando as melhores e mais produtivas árvores, obtendo-se ganhos expressivos na produção florestal. Outros fatores foram o aumento do espaçamento entre as árvores (procurando evitar a formação de material fino de baixo aproveitamento) e o uso de espécies produtoras de resina, dentre elas o *Pinus elliottii*, indicada do sudoeste de São Paulo a toda Região Sul do Brasil. Assim como os pinus de origem do Caribe, desenvolvem-se melhor entre os trópicos.

Neste contexto, as espécies mencionadas tornam-se atrativas para empre-

ndimentos florestais e até mais rentáveis que a cultura do eucalipto. Usando sementes melhoradas e técnicas de manejo adequadas, a exploração de resina começa quando as árvores atingirem de 15 centímetros de diâmetro a 1,3 metro do solo, e pode se estender pelo menos por seis anos consecutivos. É vantagem, portanto, em relação ao eucalipto, a extração da resina pelo tempo mencionado, enquanto a floresta fica imobilizando carbono e gerando emprego, pois a atividade é altamente dependente do trabalho braçal, não exigindo escolaridade e idade, bastando apenas habilidade na extração. Também contribui na fixação do homem no campo. Nas pequenas propriedades, respeitando as áreas de preservação e reserva legal, é uma alternativa interessante para ocupar espaços não utilizáveis economicamente com agricultura, como terrenos de difícil mecanização, pedregosos, curvas de nível, limite de cercas, quebra ventos. ☒



Mais FORÇA e TRAÇÃO para seu TRATOR e COLHEITADEIRA.



AROS - DISCOS - RODADO DUPLO - ALONGADORES DE EIXO - PNEUS AGRÍCOLAS

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

Aprendiz, pesquisador e professor sem sair de CASA

Leandro Mariani Mittman
leandro@agranja.com

Um lugar que sirva tanto como estação de pesquisa, onde são estudadas e desenvolvidas novas técnicas e tecnologias, e que também funcione como propagador de ideias a visitantes, que vão até o local conhecer o novo de perto. Está se falando aqui de unidades de pesquisa como as da Embrapa e de empresas públicas de assis-

tência e extensão rural como as Ematers? Não, não é nada disso. Trata-se do Projeto Redes de Referência para a Agricultura Familiar, baseado num projeto do Institut de l'Élevage, da França, e implantado no Paraná em 1998. É uma proposta diferente de pesquisa e assistência técnica, que utiliza a pequena propriedade do agricultor familiar para validar uma

determinada técnica ou tecnologia. E este mesmo local depois se propõe a ser um difusor, um exemplo, para demais agricultores da região.

Afinal, não existe local mais propício para se comprovar que uma proposta é viável técnica e economicamente do que justamente aquele onde a proposição seria implantada no futuro. Da mesma for-

Agricultor Nilson Magalhães, de Mandaguaçu/PR, participante do Projeto Redes de Referência: "Sou quase igual a professor"



Divulgação

ma, para convencer um desconfiado agricultor sobre a troca da sua experiência usual pela diferente, o melhor mesmo é mostrar-lhe na prática, ali na sua frente, que tal proposta vai oferecer retornos positivos. “São feitas pesquisas e validações de tecnologias ao nível das propriedades agrícolas, que, depois de comprovadas, são adotadas em grande escala e transformam o sistema de produção dessas famílias”, define como funciona o projeto Rafael Fuentes, coordenador do projeto pelo Iapar. “As propriedades se transformam em escolas de campo onde os principais professores são o próprio agricultor e sua família”.

Segundo Edson de Almeida, coordenador do projeto pela Emater, os ajustes na propriedade não se dão apenas em relação a questões técnicas específicas de lavoura ou criações, mas também a aspectos de gestão econômica, ambiental e social. Ele esclarece que a propriedade é tratada como um todo, não como atividades independentes que normalmente seriam abordadas por diferentes técnicos especializados (por exemplo, em leite, grãos ou em agroindústria). A proposta é agregar renda para que o agricultor sobreviva na atividade agrícola e melhore a qualidade de vida da família. “Depois de ajustado, o lugar serve de difusor de tecnologia”, define Almeida. Para tanto, antes são escolhidos aqueles com potencial para tornarem-se exemplo. “Se for um produtor empreendedor, melhor

ainda”, explica.

Depois de certinha, a propriedade se torna uma referência regional, pois em qualquer situação o exemplo sempre é mais convincente que a explanação. “Se ele (*um agricultor*) conseguiu chegar a este patamar, por que eu não vou conseguir?”, supõe Almeida sobre o que o agricultor visitante pensa ao ver à sua frente uma determinada ação dando resultados positivos. Inclusive, o observador toma conhecimento das atitudes erradas, que não devem ser repetidas. Fuentes destaca como exemplo avanços significativos na implementação de melhorias de sistemas de produção de leite a pasto. “É possível hoje em dia um produtor sair de uma produção de 30 litros por dia ganhando R\$ 250 por pessoa envolvida por mês para uma produção de 250 litros por dia e R\$ 1.000 por pessoa por mês, num prazo de dois a três anos”, atesta. O projeto atende atualmente 265 propriedades de 17 das 21 regiões de abrangência da Emater no Paraná.

O agricultor Nilson Magalhães, de Mandaguauçu, é o modelo típico de quem se abriu para mudanças e passou a ser este desejado difusor sonhado pelos técnicos. Ele cultiva 5 mil pés de café num hectare, e mantém uma criação de bicho-da-seda em 2,4 hectares, de onde retira de 65 a 68 quilos de seda por mês. Magalhães está há 11 anos no projeto. “Fui um dos primeiros da região”, orgulha-se. “Sempre fui muito cuidadoso com

as minhas coisas”, justifica por que foi escolhido. Magalhães revela que aprecia dividir com os demais agricultores o que desenvolve. “A gente trabalha melhor para mostrar para os outros que a coisa é bonita”, confia. “Tudo o que eu tenho, tiro daqui”, conta, referindo-se aos pouco mais de sete hectares da propriedade, onde ainda cria, incentivado pelo Projeto Redes, galinhas caipiras e suínos, cuja comercialização garante a renda no inverno, quando os bichos da seda não produzem.

“Quase professor” — Magalhães deixa claro estar bem integrado ao Projeto Redes de Referência. Em primeiro lugar, porque aprende novas possibilidades: “Aqui no sítio, a gente ficaria sem noção de nada. A gente fica só no sítio, e a cabeça fica numa coisa só”, justifica o que aconteceria sem a troca permanente de informações e experiências. Em segundo lugar, porque ele aprecia demais receber outros agricultores para relatar o que tem implementado. “Sou quase igual a professor”, define, bem orgulhoso, como se vê prestando informações — inclusive a universitários. Assim, a autoestima melhora muito. “Eu não tinha noção de nada. Aprendi a dar valor ao que a gente produz”. E na propriedade dele o Iapar está, no momento, testando uma nova variedade de café resistente a nematoides, indício claro de que uma pequena propriedade pode ganhar status de estação experimental de pesquisas. ☑



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



Divulgação

TRIGO: POUCOS SINAIS DE MELHORIAS

A superfície média de trigo cultivada no período 2006/2007-2010/2011 (4,87 milhões de hectares) foi 27% inferior à média do período 2001/2002-2005/2006 (6,19 milhões de hectares), e 28% mais baixa que a média da década 1996/1997-2005/2006 (6,25 milhões de hectares). A razão para essa diminuição é a intervenção do governo no mercado de exportação do cereal, impondo restrições quantitativas e cotas mediante o conhecido ROE (registro de operações de exportação), que autoriza previamente a liberação das vendas externas. Este esquema, similar ao das licenças não automáticas, significa que o mercado não pode funcionar de maneira normal e não reflete os valores pagos no mercado internacional. Acontece que os exportadores compram o cereal no mercado

local sem ter a certeza de que poderão concretizar a operação, o que gera incertezas e sobrecustos. Por sua vez, os moinhos não podem absorver o volume de trigo que os exportadores não podem comprar devido ao fechamento do mercado de exportação. Paralelamente, a demora no pagamento das compensações aos moinhos pela diferença do preço do trigo no mercado internacional menos as retenções de 23% e o preço de abastecimento determinado pelo governo para fixar o valor da farinha fazem com que atualmente não existam compradores para o produto. No começo de agosto, restavam cerca de 4 milhões de toneladas de trigo nas mãos dos produtores que não encontram compradores. Essa conjuntura ajuda a gerar desinteresse pelo cultivo do cereal.

PARADOXO

A queda no número de terneiros disponíveis contrasta com a produção de alimentos para o gado. É notável a quantidade de grãos e subprodutos disponíveis na Argentina. Um dos exemplos é o caso da silagem, especialmente de milho, que a cada ano tem sua área ampliada em torno de 100 mil hectares, o que pode engordar 1 milhão de terneiros adicionais.



Demise Suterestig

CAPACIDADE OCIOSA

O Governo incentivou a proliferação dos confinamentos mediante subsídios e, quando descobriu que já não podia sustentar o esquema, interrompeu o projeto. O resultado foi uma crise aguda para todos aqueles que administram essas estruturas. Este fato, somado à escassez de terneiros, indica que o teto de ocupação neste ano ficará ao redor de 65% do total da capacidade disponível.

TRIGO A área cultivada projetada foi ajustada negativamente para 4,6 milhões de hectares. Até o começo de agosto, o plantio havia completado 95% da área estimada.

SOJA Da safra 2010/2011, cerca de 50% da colheita ainda não foi comercializada, e é o único mercado sem intervenções por parte do governo. Ainda não foram feitas estimativas sobre a temporada 2011/2012.

LEITE Os produtores têm mostrado descontentamento sobre os valores que estão recebendo, em torno de US\$ 0,36 por litro. Eles reclamam um mínimo de US\$ 0,41 por litro entregue às indústrias.

CARNE Os preços do gado são atrativos (entre US\$ 2 e US\$ 2,14 o quilo), mas não vêm mudando significativamente há quase um ano. Devido à inflação (de 27% ao ano, segundo estimativas privadas), os preços começam a mostrar deterioração.

O PROBLEMA DO LEITE

Uns e outros, a sua maneira, disseram “basta!”. Os produtores foram às ruas para protestar diante de uma situação que vem chegando ao limite. Os produtores de leite do oeste bonaerense avisaram que são as próprias indústrias e o governo que, mediante vários relatórios, mostraram um panorama que nada tem a ver com as baixas de produção e os preços pagos. Os produtores apelam para a responsabilidade de todos os integrantes da cadeia para despejar as incertezas que cercam o setor. Eles dizem que é preciso dialogar e resolver os problemas. O ponto principal está sobre a remuneração ao produtor, que não condiz com os seus custos na fazenda.

Safrinha em SPD nas condições do MATO GROSSO DO SUL

Gessi Cecon e Alceu Richetti, pesquisadores da Embrapa Agropecuária Oeste; Rodrigo César Sereia, Antonio Luiz Neto Neto e Islaine Caren Fonseca, acadêmicos de Agronomia PET/UFGD e bolsistas CNPq/PIBIC; Leonardo Fernandes Leite, acadêmico de Agronomia da UNIGRAN, bolsista Fundação Agrisus

A produção de grãos em Mato Grosso do Sul teve início com a soja a partir da década de 1960, produção que só evoluiu com a introdução dos primeiros tratores, proporcionando melhorias nas lavouras de soja e nas pastagens degradadas. O trigo também teve sua área aumentada pelo incentivo federal através da fixação de preços mínimos e garantia de comercialização do grão. No entanto, a partir de 1990, o governo federal deixou de subsidiar a cultura, causando redução na área plantada.

A área deixada pelo trigo passou a ser cultivada com milho, que, por apresentar baixos rendimentos nos primeiros anos de cultivo, foi denominado “milho safrinha”. As baixas disponibilidades hídricas e as baixas temperaturas também contribuem para a instabilidade da cultura. No entanto, com os investimentos



Fotos: Divulgação

Dentre os fatores que interferem na produtividade, o baixo percentual de cobertura de solo, associado às condições climáticas, pode estar limitando a produtividade no Mato Grosso do Sul



Versatilidade a serviço do campo.



Plaina Niveladora Multilâminas

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.

Taipadeira Base Larga



Guincho Agrícola para Bag



em pesquisa, novas tecnologias e aplicação de insumos, a produtividade da cultura tem aumentado ao longo do tempo, tornando a semeadura desse período responsável por 43,7% da produção nacional de milho em 2011.

No Mato Grosso do Sul o milho safrinha foi cultivado em 948.799 hectares na safra 2010/2011, ou seja, apenas 55% da área cultivada com soja no estado, com a produtividade média estimada em 3.600 kg/ha, enquanto a média brasileira é de 4.042 kg/ha. A produtividade da soja em MS na safra 2010/11 foi 6,2% menor que a média brasileira, de 3.100 kg/ha (IBGE, 2011). Visando a conhecer detalhes sobre o cultivo do milho no período de outono/inverno, foi realizado um diagnóstico em lavouras representativas das principais regiões produtoras do Mato Grosso do Sul.

Características das lavouras — Durante os meses de julho e agosto de 2010, próximo da colheita do milho, foram realizadas entrevistas com técnicos e agricultores de 25 propriedades agrícolas localizadas nos municípios de Itaquiraí, Dourados, Ponta Porã, Maracaju, São Gabriel do Oeste e Chapadão do Sul, a fim de identificar o percentual de área ocupada com soja no verão e cultivada com milho safrinha, e o tempo de cultivo utilizando o Sistema Plantio Direto.

Nesses mesmos municípios foi realizada avaliação de 93 lavouras com a finalidade de identificar a porcentagem de solo coberto com palha através de nota visual de 0% a 100%, e modos de semeadura de milho safrinha. As perguntas foram formuladas de forma que o técnico/agricultor respondesse como era feito na propriedade, mas inferindo sobre a predominância do município, de forma que os resultados representam as formas de cultivo de milho safrinha no Mato Grosso do Sul.

A soja, no verão, como cultura antecessora, é predominante, sendo que mais da metade (52%) dos agricultores cultivam o milho em mais de 75% da área que foi cultivada com soja. Essa sucessão é interrompida em pequenas áreas de algumas propriedades, sendo essas lavouras cultivadas com trigo, sorgo, aveia, braquiária, nabo ou permanecem em pousio. O trigo e aveia são cultivados predomi-

O cultivo de milho safrinha consorciado com *Brachiaria ruziziensis* é uma alternativa para aumentar a produção de palha, tendo em vista que a braquiária produz massa durante e após a colheita do milho



nantemente na região sul do estado, enquanto o sorgo, nas regiões norte e nordeste.

A porcentagem de área com milho safrinha em relação à área com soja no verão indica o predomínio da sucessão soja e milho safrinha, embora os resultados sejam diferentes dos valores encontrados no levantamento do IBGE. Considerando que a soja é cultivada em solos com baixos teores de argila, onde o cultivo do milho safrinha é restrito devido à baixa disponibilidade de água no outono-inverno, é possível que neste levantamento não tenha sido identificada alguma propriedade que cultiva milho safrinha, mas cultiva soja, no verão.

Antecipação do milho — O SPD pro-

porciona melhores condições físicas e químicas ao solo para desenvolvimento das culturas, permitindo antecipar a semeadura do milho após a colheita da soja em relação ao preparo mecanizado do solo. No entanto, apenas 40% dos agricultores disseram ter o SPD estabilizado (mais de seis anos), enquanto que 24% deles utilizam esse sistema há entre três e seis anos, e 36% dos agricultores não ultrapassam três anos. Segundo depoimentos, o revolvimento superficial do solo é realizado para romper camadas compactadas, devido à colheita da soja com alta umidade no solo, ou ainda para incorporar calcário.

Verificou-se que 32% das lavouras tinham entre 40% e 60% de superfície do



efeitos de cobertura do solo por se tratar de cultura em desenvolvimento, pois apenas resíduos vegetais foram considerados nas notas de cobertura do solo. Esses baixos valores de cobertura são semelhantes aos encontrados por Brüggemann (2011), que nesta mesma região encontrou apenas 28% de solo coberto em lavouras de soja. A mecanização temporária do solo em partes da lavoura e os casos de plantio de milho em espaçamento reduzido, com velocidade de semeadura acima do indicado também podem explicar os baixos índices de cobertura do solo.

A sucessão soja e milho safrinha apresenta baixa capacidade para cobrir o solo. No entanto, o cultivo de milho safrinha consorciado com *Brachiaria ruziziensis* é uma alternativa para aumentar a produção de palha, tendo em vista que a braquiária produz massa durante e após a colheita do milho e, com isso, proporciona maior tempo de solo coberto. No presente trabalho, verificou-se que 40% das lavouras estavam consorciadas com *B. ruziziensis*, sendo 27% utilizando-se a modalidade de linha intercalar e 13% com as sementes distribuídas a lanço. Deve ser considerado que apenas o método da linha intercalar está inserido no Zoneamento Agrícola. Com isso, conhecer mais detalhes sobre a semeadura da braquiária a lanço poderá ser importante para viabilizar essa modalidade quando na tomada de recursos públicos para implantação da lavoura.

Conclusões — Dentre os vários fatores que interferem na produtividade das culturas, o baixo percentual de cobertu-



O SPD proporciona melhores condições físicas e químicas ao solo para desenvolvimento das culturas, permitindo antecipar a semeadura do milho após a colheita da soja

ra de solo, associado às condições climáticas, pode estar limitando a produtividade das culturas em Mato Grosso do Sul, além de contribuir para perdas de solo e água e degradação dos solos. O cultivo de milho safrinha consorciado com *B. ruziziensis* proporciona maior quantidade de resíduos vegetais e cobertura do solo, podendo interferir positivamente na produtividade da soja e do milho safrinha em sucessão. 

solo coberto com palha (de soja), 60% tinham entre 20% e 40%, e 8% valor inferior a 20% de solo coberto. Em lavouras consorciadas com braquiária, a massa da forrageira não foi considerada para

A FORÇA DO NITROGÊNIO ESTABILIZADO.

SuperN[®]
PIRATINI



Só SuperN[®] tem uma linha completa com a exclusiva tecnologia “Nitrogênio Estabilizado” combinado com nutrientes essenciais.

FERTILIZANTES
PIRATINI[®]

TRIGO

MERCADO BRASILEIRO COM NEGÓCIOS PONTUAIS

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

O mercado brasileiro de trigo operou pouquíssimas negociações nas últimas semanas. A proximidade da colheita do Paraná e Paraguai, as baixas cotações dos vizinhos do Mercosul e os recorrentes leilões de oferta do governo vêm limitando a ocorrência de novas transações. Esses leilões têm tido uma procura muito baixa, mas vêm ocorrendo semanalmente, negociando produtos de Paraná, Rio Grande do Sul, São Paulo e Mato Grosso do Sul. Com receio de mais prejuízos com as chuvas que estão previstas na região de Campo Mourão, centro-oeste do Paraná, diversos agricultores estão antecipando a colheita de trigo.

O Paraná deve colher cerca de 900 mil toneladas a menos nesta temporada comercial, uma produção estimada em 2,5 milhões de toneladas, de acordo com a Secretaria de Estado da Agricultura e do Abastecimen-



to (Seab).

Os moinhos, que se encontram relativamente abastecidos, estão atentos às constantes quedas nas cotações do cereal proveniente da Argentina, o que aumenta ainda mais seu poder de barganha no mercado interno.

Como a formação de preços no Brasil acontece de fora para dentro, a variável cambial é crucial para os

agentes na hora de se posicionar. Se, por um lado, uma apreciação cambial favorece as importações, por outro, dificulta a vida dos produtores brasileiros, uma vez que torna o trigo estrangeiro mais atrativo.

Portanto, tanto compradores quanto vendedores devem ficar atentos às oscilações no valor do real perante as moedas estrangeiras, principalmente o dólar.

ALGODÃO

MERCADO BRASILEIRO COM FORTE VOLATILIDADE

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

Desde o início do ano, o mercado brasileiro de algodão opera com alta volatilidade. Uma análise mais curta, dos últimos meses, deixa clara a intensidade das oscilações. Em 3 de junho, a libra-peso era cotada a R\$ 2,35 no Cif de São Paulo. Depois de 32 dias úteis, em 20 de julho, havia recuado 38%, para R\$ 1,45. A forte retração despertou um maior interesse no comprador e a fibra ingressou num canal de alta, encontrando um ponto de resistência a R\$ 1,90 por libra-peso. Essa recuperação de 31% gerou um novo apetite vendedor e uma nova inversão do comportamento dos preços. Do dia 5 ao dia 16 de agosto, o recuo acumulado foi de 12%. No âmbito internacional, destaque para o relatório de agosto de oferta e demanda do USDA, divulgado em 11 de agosto, que surpreendeu ao estimar a produção do país na temporada 2011/12 em 16,55 milhões de fardos, ante 16 milhões de



fardos no mês anterior. O número veio acima da expectativa dos analistas, que esperavam um corte de cerca de 500 mil fardos na safra – o que corresponderia a 15,5 milhões de fardos.

As exportações deverão ficar em 12,3 milhões de fardos em 2011/12, ante 12 milhões no relatório passado. O consumo interno foi previsto em 3,80 milhões de fardos, mesmo patamar do mês

anterior. Em relação aos números mundiais, a situação não é diferente: elevações na produção e nos estoques, que são fatores de pressão aos preços. O USDA estimou a produção global em 122,71 milhões de fardos para a temporada 2011/12. As exportações mundiais foram estimadas em 37,59 milhões de fardos para 2011/12. E a estimativa para o consumo é de 115,18 milhões.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

ÁREA DEVE CRESCER PELA QUINTA SAFRA CONSECUTIVA

A área a ser plantada com soja na temporada 2011/12 deverá crescer 1,8% no Brasil – de 24,2 milhões de hectares para 24,638 milhões de hectares. A estimativa, que, se confirmada, determinará o quinto ano consecutivo de ganhos de área da oleaginosa, faz parte do levantamento de intenção de plantio, divulgado por Safras & Mercado. Levando-se em conta uma produtividade média de 3.054 quilos por hectare – 3.077 quilos em 2010/11–, a produção nacional poderá crescer 1,2%, passando de 74,38 milhões para 75,35 milhões de toneladas. Com exceção dos estados da Região Sul, a área deverá ter crescimento em todas as outras unidades da federação que produzem soja.

Segundo o analista de Safras & Mercado Flávio França Júnior, os fatores de estímulo ao aumento do plantio são os preços médios obtidos bem mais altos, a elevada lucratividade, preços futuros negociados e indicados iguais ou até melhores que atuais, boa demanda, o aumento no uso de tecnologia, a diminuição de área no algodão, arroz e feijão de primeira safra, os prêmios de exportação futuros positivos e a expectativa de aprovação do novo Código Florestal. “O aumento na área, no entanto, é limitado pela maior área a ser destinada ao milho

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

e à cana-de-açúcar e a insegurança em relação ao câmbio”, conclui o analista.

Os produtores brasileiros negociaram 76% da safra 2010/11, segundo levantamento divulgado por Safras & Mercado, com base em dados recolhidos até 12 de agosto. Em igual período do ano passado, a comercialização envolvia 82%, e a média para o período é de 83%. No levantamento anterior, de 8 de julho, o número era de 72%. Levando-se em conta uma safra estimada em 74,380 milhões de toneladas, o volume de soja já comprometido chega a 56,170 milhões de toneladas. Conforme o analista de Safras Flávio França Júnior, as variáveis para esse ritmo mais acomodado dos negócios na safra atual são as seguintes: irregularidade nas cotações domésticas tra-

zidas pela volatilidade na Bolsa de Chicago, taxa de câmbio pressionada, reavaliações no tamanho da safra e ritmo mais lento que o esperado na demanda interna e externa.

As vendas antecipadas chegam a 17% da safra 2011/12. Em igual período do ano passado, a comercialização envolvia 13%, e a média para o período é de 12%. Levando-se em conta uma safra estimada em 75,240 milhões de toneladas, o volume de soja já comprometido chega a 12,53 milhões de toneladas. “No caso da safra nova, a motivação para essa aceleração das vendas está relacionada com a combinação de antecipação nas compras de insumos, especialmente fertilizantes, com a prática de preços interessantes por parte dos compradores”, conclui o analista.



Plante com segurança e ganhe tempo.
Com peças originais, o encaixe é perfeito.



JOHN DEERE

www.JohnDeere.com.br

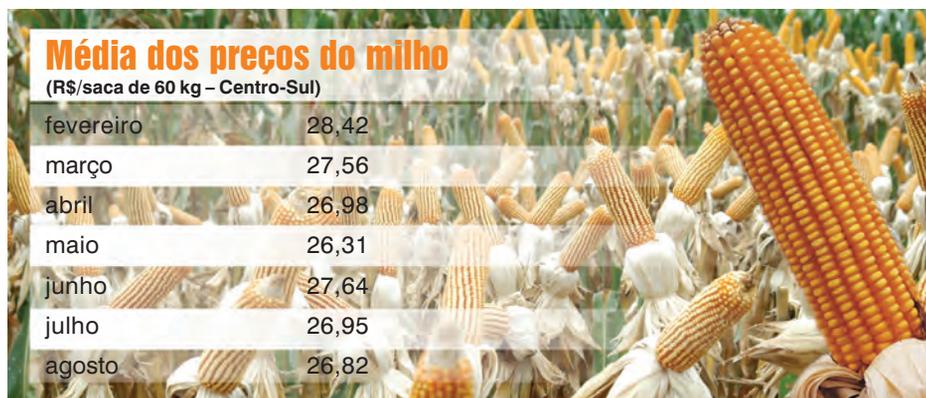
MILHO

Arno Baasch - arno@safra.com.br

BRASIL PODE EXPORTAR MUITO NOS PRÓXIMOS ANOS

O mercado brasileiro de milho no final de agosto estava com perspectivas mais favoráveis no cenário exportador. O relatório de oferta e demanda do mês do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) indicou uma tendência de queda na estimativa de produção da safra 2011/12, apontada em 328 milhões de toneladas, contra as 344 milhões indicadas no mês anterior. O potencial de exportação americano também foi reduzido – de 48,2 milhões para 44,4 milhões de toneladas.

Diante deste quadro, o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari acredita que tanto o Brasil quanto a Argentina poderão ocupar esse espaço importante deixado pelos Estados Unidos, alavancando maiores vendas internacionais de milho nos próximos meses. “Acreditamos que o volume de cereal a ser embarcado pelo Brasil em agosto possa bater um novo recorde,



Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg – Centro-Sul)	
fevereiro	28,42
março	27,56
abril	26,98
maio	26,31
junho	27,64
julho	26,95
agosto	26,82

superando os embarques de 1,8 milhão de toneladas de outubro de 2007, pois as nomeações mensais já ultrapassam 2,04 milhões de toneladas, sem considerar os embarques de julho, que, em grande parte, serão contabilizados ao longo deste mês (agosto)”, projeta.

Para Molinari, pelas atuais condições do mercado internacional, a previsão é de que o Brasil possa embar-

car aos menos mais 2 milhões de toneladas entre setembro e janeiro de 2012, frente às 5 milhões de toneladas já exportadas até agora. “A meta brasileira na exportação vai sendo atingida e, ao que tudo indica, o Brasil tende a ser mais assediado por importadores internacionais nas próximas semanas, confirmando um bom desempenho no cenário internacional”, disse.

CAFÉ

EXPORTAÇÕES TÊM AUMENTO DE 7,6%

Lessandro Carvalho - lessandro@safra.com.br

As exportações totais brasileiras de café acumulam em 2011, de janeiro a julho, um volume de 18,216 milhões de sacas, com incremento de 7,6% no comparativo com o mesmo período de 2010, quando o volume era de 16,935 milhões de sacas. As informações são da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX). A receita nos sete primeiros meses de 2011 chega a US\$ 4,475 bilhões, com aumento de 69,2% contra igual período de 2010 (US\$ 2,645 bilhões). Isso porque o preço médio obtido pelo Brasil nas vendas de café em 2011 é de US\$ 246,55 a saca de 60 quilos, com elevação de 57,9% no comparativo com 2010 (US\$ 156,12).

Os embarques de café verde somam no ano 16,316 milhões de sacas. Entre os destinos do café verde do Brasil, permanecem entre os principais a Alemanha, com participação de 20,51%, e os Estados Unidos, com 20,32% do total exportado. Destaque negativo para a participação do leste europeu, que apresentou redução de 25%



Preço para bica corrida do sul de Minas (Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/saca de 60 kg)	
fevereiro	510,50
março	537,05
abril	535,26
maio	536,82
junho	496,43
julho	459,43
agosto	445,00

no volume de compras de café verde do Brasil nesses primeiros sete meses de 2011 em comparação com igual período do ano anterior. Tomando-se somente o mês de julho, as exportações totais foram de 2,099 milhões de sacas, 15,1% a menos que em julho de 2010, quando foram embarcadas 2,472 milhões de sacas. Em receita, os embarques de julho foram de US\$ 545 milhões, 36% a mais que em julho de 2010 (US\$ 400,70 milhões).

O café solúvel acumulou embarques de 1,901 milhão de sacas (em equivalência café verde) até julho. Isso corresponde a uma elevação de 1,3% em relação a igual período de 2010, de 1,876 milhão de sacas. O mercado norte-americano seguiu como principal destino do solúvel nacional, respondendo por 18,2% do total. Na sequência, a Rússia, com participação de 10,9%, a Argentina, com 9,3%, e a Ucrânia, com 6%.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safra.com.br

PREÇO PAGO SEGUE EM ALTA NO BRASIL

A primeira quinzena de agosto encerrou com aumento nos preços do arroz no Brasil. As oscilações positivas do cereal podem ser atribuídas a alguns fatores internacionais, como o aumento nas commodities milho e trigo, já que o arroz é substituto direto, tanto para o primeiro, na ração animal, como para o segundo, na alimentação humana. Além disso, as exportações brasileiras estão aumentando. O volume exportado durante julho alcançou o patamar de 200 mil toneladas base casca, apontando acréscimo de 273% frente ao montante de 53,7 mil toneladas do mesmo mês no ano passado. Já em comparação com o período de março a julho do ano comercial 2010/11, quando o total exportado foi de 228,2 mil toneladas, o aumento é de 204%, pois de março a julho do ano comercial 2011/12 foram exportadas 693,6 mil toneladas. O desempenho das exportações brasileiras pode ser atribuído ao mecanismo de Prêmio para Escoamento de Produto (PEP), utilizado pelo governo federal, que concede um valor à agroindústria ou cooperativa que adquire o produto pelo preço mínimo diretamente do



fevereiro	22,20
março	21,21
abril	19,17
maio	18,88
junho	19,33
julho	21,72
agosto	23,36

produtor rural e o transporta para região com necessidade de abastecimento. Até o dia 17 de agosto, no ano comercial 2011/12, iniciado em março, foram feitos 12 leilões de PEP, em que foram ofertadas 1,610 milhão de toneladas, sendo 1,240 milhão para o Rio Grande do Sul, 160 mil para Santa Catarina, 110 mil para Mato Grosso do Sul e 100 mil para o Paraná. O total comercializado foi 73,53% ou 1,184 milhão de toneladas, distribuídas entre três estados, das quais 1,092 milhões para o Rio Grande do Sul (88% do total), 88 mil toneladas em Santa Catarina (55% do total) e 4,1 mil toneladas em Mato

Grosso do Sul (3,73% do total). No Paraná não houve interesse.

O câmbio, fator determinante para as variações comerciais, não vem facilitando as exportações. Pelo contrário: com o real valorizado, a tendência é que ocorra um aumento nas importações. Porém, não é o que está acontecendo, pois a importação brasileira em julho teve recuo de 23% em comparação com igual período em 2010. Em analogia com o período de março a julho do ano passado, apresentou recuo de 28%, quando foram importadas 419,9 mil toneladas, frente às 297,6 mil deste ano.



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

PROSOLO
O calcário da Mônica.

DIA DE NEGÓCIOS DA SEMEATO MOBILIZA AGRICULTORES

O agronegócio brasileiro vive um bom momento, com aumento da produtividade, boas linhas de crédito, juros atraentes e prazos longos, um cenário propício para se fazer investimentos. Foi nesse clima de otimismo que a Semeato, em parceria com a revenda Dezafil (Deonísio Zandoná & Filhos)



Fotos: Divulgação

realizou o Dia de Negócios, em agosto, na revenda em Casca/RS. O evento reuniu aproximadamente 200 agricultores da região. “O objetivo era trazer os clientes para conhecer a empresa e movimentar os negócios, e com esse evento nós conseguimos colocar uma boa quantidade de máquinas no mercado”, segundo Diego Zandoná, um dos proprietários da Dezafil.

TROPICAMPO, O UTILITÁRIO DA TROPICAL CABINES

A Tropicampo, da Tropical Cabines, é um utilitário médio, confeccionado a partir da picape F-250, da Ford, cujo principal diferencial é o equilíbrio entre carga e passageiro. Focada no produtor rural, a picape é resistente a terrenos difíceis e ideal para o transporte de cargas e trailers. Com um chassi 90 centímetros maior que o original de fábrica, o modelo cabine simples passa de duas para quatro portas e comporta até seis passageiros. Os resultados são economia e agilidade no transporte de pessoas e equipamentos. E a contratação da duplagem é facilitada por meio da linha de crédito do BNDES.

MARCHINI: PIONEIRA NO USO DE PNEU DE ALTA FLUTUAÇÃO

Com sede em Ribeirão Preto/SP, a Marchini do Brasil foi a primeira empresa a utilizar pneu de alta flutuação em equipamentos agrícolas ligados ao setor sucroenergético. Roberto Sávio Marchini, diretor-proprietário, desenvolveu a primeira plantadora de cana picada da América Latina, já utilizando os pneus de alta flutuação, e daí em diante, essa tecnologia foi sendo transferida para outros equipamentos e setores como grãos e florestal. Devido à alta demanda de pneus e seus projetos, iniciou a importação de pneus, atualmente, representa a marca indiana BKT.

NISSAN INOVA SHOW APRESENTA CARRO ELÉTRICO

O Nissan Inova Show está percorrendo ao longo do ano mais de 30 cidades para levar a experiência da marca e o conceito de inovação japonesa da Nissan. Além de propiciar uma oportunidade para o consumidor conhecer toda a linha de produtos da Nissan no país, também apresenta duas novidades mundiais da companhia: o Nissan Leaf, primeiro veículo 100% elétrico produzido em larga escala no mundo, e o Nissan March (foto), primeiro popular japonês do Brasil. “É uma forma de apresentar nossa qualidade e tecnologia oferecendo, em primeira mão, a oportunidade de comprovar tudo isso na prática ao dirigir o Nissan Leaf e o Nissan March”, explica Carlos Murilo Moreno, diretor de Marketing da Nissan do Brasil.



FALKERMAP PARA AGRICULTURA DE PRECISÃO

O FalkerMap, da Falker, é um software para quem quer começar hoje a trabalhar com agricultura de precisão. Segundo a empresa, é próprio para atender às diferentes necessidades dos usuários. O FalkerMap possui licença, suporte e atualizações que podem ser adquiridos separadamente. O equipamento, nas versões FalkerMap FMP 7000 e FalkerMap Plus FMP 7500, gera mapas interpolados, importa dados em diferentes formatos de tabelas, cria grade amostral para coleta de dados em campo, exporta de mapas em formato *shape* para aplicativos de taxa variável e exporta mapas para visualização em 3D no Google Earth.



CONCESSIONÁRIA DA CASE NA COOPLANTIO

A Cooplantio assinou em agosto uma parceria com a Case IH para a instalação de uma concessionária de máquinas agrícolas em Eldorado do Sul/RS. A loja, que fica dentro da sede da Cooplantio, deverá ser inaugurada no final de novembro. “O estado é um dos maiores produtores de grãos do país, sendo um mercado estratégico para a Case IH”, destaca Alexandre Martins (foto), gerente de expansão de rede da Case IH. Ele relata que a Cooplantio foi escolhida por atender os padrões de qualidades exigidos pela Case IH no mundo. A rede de concessionários Case no Rio Grande do Sul passou de uma loja em 2008 para nove até o fim de 2011, e outras sete deverão ser inauguradas ao longo de 2012, segundo o executivo.

STARA VAI PRODUZIR TAMBÉM TRATORES

Ao completar 51 anos, a Stara dá o mais importante passo da sua história: incorpora tratores à sua linha de produtos – portfólio que já tem pulverizadores, plantadoras, semeadoras, agricultura de precisão, distribuidores, pás agrícolas dianteiras, plainas niveladoras, carretas agrícolas, subsoladores, escarificadores, abastecedores e plataformas de milho. Segundo a empresa, esse “grande sonho que há algum tempo vinha sendo almejado” se concretizou por meio



da aquisição da tecnologia da Pauny, indústria argentina com conhecimento do ramo. A partir de 2012, a Stara inicia a produção dos tratores no Brasil, e para isso projeta a construção de uma nova unidade fabril com 30 mil metros quadrados. A Stara ainda terá unidade de fabril na Argentina, onde produzirá máquinas agrícolas que se destinam para o mercado local. Para as duas novas unidades de negócios, a Stara irá investir 100 milhões nos próximos cinco anos, sendo 75% na fábrica de tratores no Brasil. Na foto, Pedro Westphalen (deputado estadual), Susana Trennepohl e Gilson Trennepohl (diretores da Stara), Tarso Genro (governador do RS) e Giovanni Cherini (deputado federal).

SÃO JOSÉ COM TRÊS NOVOS PRODUTOS

A São José Industrial lançou três novos equipamentos. O guincho hidráulico é para várias utilidades, pois ajuda desde o transporte de cargas, outros implementos e materiais em geral até colheita de frutas. Tem capacidade máxima de 2 mil quilos e altura de 5,5 metros. A plaina traseira giratória é apropriada para funções como abertura de canais de irrigação, conservação de estradas, pequenos aterros e terraplanagens. O carretão agrícola basculante metálico é utilizado para operações de transporte de todos os tipos de materiais, engatado ao trator, e é disponível nas versões para 6 mil e 5 mil quilos com rodado *tandem* e 4 mil quilos em rodado simples.



KEPLER WEBER COM LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 6,2 MILHÕES

A Kepler Weber registrou no segundo trimestre do ano um lucro líquido de R\$ 6,2 milhões, crescimento de 69,8% em relação ao mesmo período de 2010 – de R\$ 3,7 milhões. No semestre, o resultado foi positivo em R\$ 3 milhões, ante o lucro líquido de R\$ 1,5 milhão registrado no mesmo período de 2010. “A companhia esteve atenta às oportunidades de mercado e soube absorver a crescente demanda da produção agrícola do país, consolidando sua posição de líder de mercado no segmento de equipamentos para armazenagem de grãos”, explica Anastácio Fernandes Filho, diretor-presidente. “Vislumbramos um crescimento sustentado em nosso setor para os próximos anos e, para isso, precisamos estar preparados”.



FORD F-4000 4X4 É CAMPEÃO NO RALLY DOS SERTÕES

O F-4000 4X4 venceu no 19º Rally dos Sertões, competição que teve mais de 4 mil quilômetros pelos estados de Goiás, Tocantins, Maranhão, Piauí e Ceará. Foi a sétima vez consecutiva que o caminhão da Ford conquista o título da mais difícil competição *off-road* das Américas. “O F-4000 mostrou toda sua potência e robustez, e nossa equipe, a Ford Racing Trucks/Território Motorsport, estava muito bem preparada para enfrentar o Rally dos Sertões. Assim, consolidamos nossa hegemonia com uma vitória categórica”, comemorou o piloto e chefe de equipe Edu Piano. A bordo do F-4000, o trio formado por Edu Piano, Solon Mendes e Davi Fonseca venceu praticamente de ponta a ponta os Sertões.

NOVO PRESIDENTE DA VOLVO FINANCIAL SERVICES BRASIL

Márcio Pedroso (foto) é o novo presidente da Volvo Financial Services Brasil, cargo em que será responsável por todas as atividades relacionadas ao financiamento de clientes e concessionárias de todas as operações do Grupo Volvo na América do Sul – Volvo Trucks, Volvo Buses, Volvo Construction Equipment e Volvo Penta (motores marítimos e industriais). O executivo se reportará a Leo Hawkes, presidente da Volvo Financial Services Região Américas. “Eu espero contribuir ainda mais para o sucesso já alcançado pela equipe da Volvo Financial Services Brasil e continuar a apoiar o crescimento do Grupo Volvo por intermédio de suas marcas, concessionárias e clientes”, destaca Pedroso.



SUPERSEED APRESENTA O OPEN FIELD DAY AGRISTAR

A Superseed, linha da Agristar de sementes com alto potencial genético direcionada para o segmento profissional, esteve presente pela primeira vez com um estande na 18ª Hortitec, em Holambra/SP, em junho. “Com o grande número de visitantes que passaram no estande Superseed e também em nossa estação experimental, foi possível oferecer uma maior visibilidade para a linha. Durante a feira, realizamos inúmeros contatos com revendas importantes de diversas regiões, que já demonstraram interesse em desenvolver um trabalho em parceria com a linha”, explica o gerente Comercial da Superseed, André Machado.

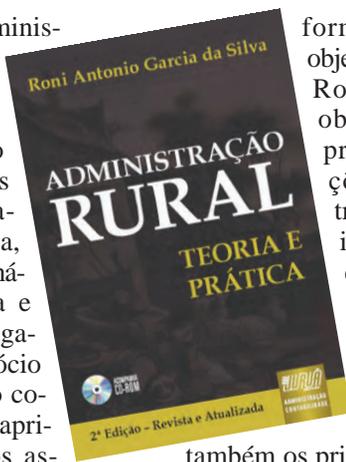
JACTOCLEAN COM LAVADORA QUE USA ETANOL

A JactoClean está com inovação mundial: a lavadora de alta pressão com água quente modelo J15000H – ECO, que utiliza etanol para o aquecimento da água. Indicada para uso industrial, a J15000H – ECO da JactoClean proporciona um desempenho superior em locais que precisam de água quente para desengraxar, desengordurar e diluir sujeiras incrustadas. “A utilização do etanol como combustível exigiu novos conceitos de projeto, mas temos estrutura, competência e domínio tecnológico para desenvolver, fabricar e testar soluções inteligentes para os mais variados serviços de limpeza, sempre feitos com rígidos critérios de qualidade e segurança”, enfatiza o diretor Antônio Luis Francisco.



LIVRO ADMINISTRAÇÃO RURAL: TEORIA E PRÁTICA

O livro Administração Rural: Teoria e Prática (Editora Juruá) é dirigido aos estudantes de Administração, Agronomia, Medicina Veterinária, Zootecnia e profissionais ligados ao agronegócio interessados no conhecimento ou aprimoramento dos aspectos básicos da Administração Rural. Apresentado de



forma simples e objetiva pelo autor, Roni Garcia, a obra enfoca as principais funções administrativas, incluindo exemplos e exercícios práticos sobre a realidade local, regional e brasileira. A obra aborda também os principais aspectos do marketing aplicado aos negócios rurais.

GOLDEN CARGO APOIA MOVIMENTO SOU AGRO

A Golden Cargo, empresa do Grupo Arex, especializada no gerenciamento e operação da cadeia logística de defensivos agrícolas, será a primeira companhia de logística a apoiar o movimento Sou Agro. O movimento é uma iniciativa de empresas, entidades representativas do agronegócio brasileiro e produtores rurais e tem como objetivo ampliar a percepção da sociedade, mudando a visão equivocada que existe hoje sobre o universo agrícola. “Pensando em ajudar a mudar a maneira como o setor é visto e fortalecer o vínculo entre o campo e a cidade, vamos apoiar fortemente o movimento e ajudar na divulgação da importância do segmento”, afirma Mauri Mendes, diretor-geral da Golden Cargo.

GS1 FAZ A RASTREABILIDADE DO ALGODÃO

O código de barras e a adoção de projetos de rastreabilidade no campo podem aumentar a produtividade. A cadeia do algodão tem sido um *case* de sucesso, pois a identificação auxilia na rastreabilidade de quase 2 milhões de toneladas da pluma. Cada fardo de algodão exportado do Brasil será identificado por um código de barras da GS1, permitindo a transmissão de informações importantes e o total rastreamento da commodity ao longo de toda a cadeia logística. A GS1 Brasil (Associação Brasileira de Automação) é uma organização sem fins lucrativos que tem por objetivo disseminar seu padrão de identificação, codificação e soluções. A GS1 Brasil e a Associação Brasileira de Produtores de Algodão (Abrapa) trabalham em parceria há mais de oito anos.

MAN PRODUZ GRANELEIRO PROMOCIONAL

O aumento no volume de carga transportada e da rentabilidade por viagem são algumas das vantagens operacionais do caminhão VW Constellation 24.250 8x2, que será comercializado pela Man Latin America em caráter promocional até dezembro. O caminhão é uma adaptação



do VW Constellation 24.250 6x2, modelo mais vendido no país. Indicado para aplicações como graneleiro, baú de alumínio e tanque, o veículo já era oferecido anteriormente como uma Solicitação de Veículo Especial – SVE. “A procura por esse modelo tem sido muito grande, por isso, optamos por produzir 80 unidades por mês até o final do ano”, explica Ricardo Alouche, diretor de Vendas, Marketing e Pós-vendas da Man Latin America.

ANOTE AÍ

O 1º Congresso Sul-Americano de Agricultura de Precisão e Máquinas Precisas (APSul América) ocorre de 12 a 14 de setembro, na Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS. Está prevista a realização de painéis com palestrantes da Alemanha, Argentina e de universidades com foco em estudos na agricultura de precisão. Serão demonstradas as experiências de sucesso com a tecnologia, trabalhos científicos e perspectivas de como a agricultura de precisão pode atender ao mundo sob aspectos sociais. Outro diferencial será a possibilidade de demonstrações de atividades com as máquinas precisas. Mais informações no site www.apsulamerica.net

O 8º Congresso Brasileiro do Algodão & Cotton Expo 2011, de 19 a 22 de setembro, na Expo Center Norte, no Pavilhão Amarelo, terá mais de cem palestrantes. E também será recorde o número de expositores, em torno de 50. A Cotton Expo ganhará uma nova dimensão a partir de agora, e passará a compor o nome do evento juntamente com o congresso. Mais informações sobre o evento no www.cba2011sp.com.br ou pelo fone (11) 5084-1383

O 5º Congresso Brasileiro de Tomate Industrial, de 23 a 25 de novembro, em Goiânia, no Centro de Convenções, é um evento que já se consolida como um dos mais importantes do agronegócio brasileiro agregando representantes envolvidos com os segmentos da produção, da indústria, do comércio, da distribuição, da pesquisa, do ensino, da extensão e da legislação. Simultaneamente ocorre a 5ª Feira de Produtos e Serviços, uma grande oportunidade de troca de experiências, exposição de produtos. Outro dos destaques é o Painel Latino Americano de Tomate Industrial com convidados da Argentina e República Dominicana, entre outros países da América Latina. Informações: www.congressotomate.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				228.240	216.828	205.987					
8430 4x4 Importado	310cv	317.000	253.600									

Land Track

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

Landini

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

Massey Ferguson

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
MF 235 4x2	50cv								27.856	26.463	25.140	23.883
MF 250 4x2	50cv								27.856	26.463	25.140	23.883
MF 250 4x4	50cv								30.085	28.580	27.151	25.794
MF 250 XE 4x2 Advanced	50cv	50.000	40.000	38.000	36.100	34.295	32.580	30.951				
MF 250 XE 4x4 Advanced	50cv	54.000	43.200	41.040	38.988	37.038	35.187	33.427				
MF 255 4x2 Advanced	55cv	54.000	43.200	41.040	38.988	37.038	35.187	33.427				
MF 255 4x4 Advanced	55cv	58.000	46.400	44.080	41.876	39.782	37.793	35.903				
MF 265 4x2	65cv								38.548	36.621	34.790	33.050
MF 265 4x4	65cv								40.577	38.548	36.621	34.790
MF 265 4x2 Advanced	65cv		52.440	49.818	47.327	44.960	42.713	40.577				
MF 265 4x4 Advanced	65cv	69.000	55.200	52.440	49.818	47.327	44.961	42.713				
MF 272 4x2	73cv								44.013	41.812	39.721	37.735
MF 272 4x4	73cv								47.355	44.988	42.738	40.601
MF 275 4x2	75cv								44.013	41.812	39.721	37.735
MF 275 4x4	75cv								47.355	44.988	42.738	40.601
MF 275 Advanced 4x2	75cv	79.000	63.200	60.040	57.038	54.186	51.477	48.903				
MF 275 Advanced 4x4	75cv	85.000	68.000	64.600	61.370	58.301	55.386	52.617				
MF 5275 4x2	75cv	79.000	63.200	60.040	57.038	54.186	51.477	48.903	46.458	44.135		
MF 5275 4x4	75cv		64.600	61.370	58.302	55.386	52.617	49.986	47.487	45.113		
MF 283 4x2	83cv								49.584	47.105	44.749	42.512
MF 283 Advanced 4x2	83cv	89.000	71.200	67.640	64.258	61.045	57.993	55.093				
MF 5285 4x2	85cv	83.000	66.400	63.080	59.926	56.929	54.083	51.379	48.810	46.370		
MF 5285 4x4	85cv	96.000	76.800	72.960	69.312	65.846	62.554	59.426	56.455	53.632		
MF 290 4x2	85cv	92.000							46.000	43.700	41.515	39.439
MF 290 4x4	85cv								51.255	48.692	46.258	43.945
MF 290 Advanced 4x2	85cv	92.000	73.600	69.920	66.424	63.102	59.948	56.950				
MF 290 Advanced 4x4	85cv	98.000	78.400	74.480	70.756	67.218	63.857	60.664				
MF 5290 Export 4x2	88cv	96.000	76.800	72.960	69.312	65.846	62.554	59.426	56.455	53.632		
MF 5290 Export 4x4	88cv	100.000	80.000	76.000	72.200	68.590	65.161	61.902	58.807	55.867		
MF 292 4x2	102cv								49.000	46.550	44.223	42.011
MF 292 4x4	102cv								60.169	57.161	54.303	51.588
MF 291 Advanced 4x4	105cv	104.000	83.200									
MF 292 Advanced 4x2	105cv		82.080	77.976	74.077	70.373	66.855	63.512				
MF 292 Advanced 4x4	105cv		86.400	82.080	77.976	74.077	70.373	66.855				
MF 5310 4x4	105cv	112.000	89.600	85.120	80.864	76.820	72.980	69.331	65.864	62.571		
MF 297 4x4	110cv								63.512	60.336	57.320	54.454
MF 297 Advanced 4x4	120cv	117.000	93.600	88.920	84.474	80.250	76.238	72.426				
MF 298 4x4	120cv	130.000										
MF 5320 4x4	120cv	126.000	100.800	95.760	90.972	86.423	82.102	77.997	74.097	70.392		
MF 610 4x4	110cv										57.320	54.454
MF 620 4x4	120cv										57.941	55.044
MF 630 4x4	130cv										70.392	66.873
MF 299 4x4	130cv								77.997	74.097	70.392	66.873
MF 299 Advanced 4x4	130cv	140.000	112.000	106.400	101.080	96.026	91.225	86.663				

ESCOLHA SEU TRATOR

MF 650 HD 4x4	138cv	140.000	112.000	106.400	101.080	96.026	91.225	86.663	82.330	78.214	74.303	70.588
MF 660 HD 4x4	150cv	160.000	128.000	121.600	115.520	109.744	104.257	99.044	94.092	89.387		
MF 680 HD 4x4	173cv	190.000	152.000	144.400	137.180	130.321	123.805	117.615	111.734	106.147		
MF 6350 HD 4x4	190cv	200.000	160.000	152.000	144.400							
MF 6360 HD 4x4	220cv	230.000	184.000	174.800	166.060							
MF 7140 Cabinado	140cv	210.000										
MF 7150 Cabinado	150cv	246.000										
MF 7170 Cabinado	170cv	253.000										
MF 7180 Cabinado	180cv	257.000										

New Holland

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
4630 4x2	63cv											28.000
4630 4x4	63cv											37.000
5030 4x2	75cv											29.000
5030 4x4	75cv											38.000
5630 4x2	80cv											31.000
5630 4x4	80cv											40.000
7630 4x2	105cv											35.000
7630 4x4	106cv	108.000	75.000	67.000	61.000	55.000	52.000	50.000	48.000	45.000	42.500	41.000
7830 4x4	112cv										45.000	43.000
8030 4x4	122cv	117.000	78.000	70.000	62.000	56.000	53.000	52.000	49.000	46.000	44.000	43.500
TT 3840 Std	55cv	66.000	46.400	41.700	37.500							
TT 3840 F	55cv	68.000	46.500	41.900	37.900							
TT3880 F	75cv	75.000	52.500									
TT4030 Std	75cv	75.000										
TL 60 4x2 E	62cv	68.000	52.800	46.000	44.000							
TL 60 4x4 E	62cv	75.000	68.000	48.000	46.000							
TL 65 4x2 E	61cv					36.000	35.000	33.000	32.000			
TL 65 4x4 E	61cv					45.000	43.000	40.500	39.000			
TL 70 4x2	71cv									30.000	28.000	26.000
TL 70 4x4	71cv									33.000	31.500	30.000
TL 75 4x2 E	75cv	78.000	48.000	44.000	41.000	39.000	37.000	35.000	33.000			
TL 75 4x4 E	75cv	84.000	59.000	54.000	49.000	46.000	45.000	44.000	43.000			
TL 80 4x2	81cv									29.000	27.500	26.500
TL 80 4x4	81cv								43.000	41.000	39.000	37.000
TL 85 4x2 E	90cv	80.245	64.000	47.000	44.000	42.000	39.000	37.000	35.000			
TL 85 4x4 E	90cv	89.000	68.000	60.000	54.000	50.000	48.000	47.000	45.000			
TL 90 4x2	90cv									37.000	35.000	33.000
TL 90 4x4	90cv									43.000	40.000	39.000
TL 95 4x2 E	98cv			49.000	56.000	43.000	40.000	38.000	36.000			
TL 95 4x4 E	98cv	100.000	72.000	65.000	56.000	51.000	49.000	48.000	46.000			
TL 100 4x2	101cv									36.000	34.000	33.000
TL 100 4x4	101cv									43.000	41.000	39.000
TS 90 4x4 Canavieiro	91cv			75.000	69.000	64.000	59.000	55.000	50.000	46.000		
TS 100 4x4	105cv				54.000	52.000	48.000	46.000	44.000	42.000		
TS 110 4x4	109cv			65.000	55.000	53.000	49.500	47.000	44.000	43.000		
TS 120 4x4	120cv			65.000	56.000	54.000	51.000	48.500	46.500	45.000		
TS 6000 Canavieiro	91cv	105.000	73.000									
TS 6020 4x4	111cv	120.000	84.000									
TS 6040 4x4	132cv	134.000	90.000									
TM 110 4x4	110cv										42.000	38.000
TM 120 4x4	120cv										41.000	39.000
TM 130 4x4	130cv										41.000	39.000
TM 135 4x4	137cv			85.000	75.000	70.000	63.000	58.000	55.000	51.000		
TM 135 4x4 E	137cv			83.000	73.000	68.000	62.000	57.000	54.000	50.000		
TM 140 4x4	140cv										48.000	45.000
TM 150 4x4	149cv			90.000	78.000	72.000	65.000	59.000	56.500	54.000		
TM 150 4x4 E	149cv			90.000	76.000	71.000	64.000	58.000	55.000	53.000		
TM 165 4x4	165cv			94.000	89.000	82.000	75.000	69.000	63.000	58.000		
TM 180 4x4	177cv		127.000									
TM 7010 4x4 SPS	141cv	189.886	100.000	112.000	96.000	81.000						
TM 7010 4x4 Plat	141cv	146.154	100.000									
TM 7010 4x4 Exitus	141cv	163.432	100.000									
TM 7020 4x4 SPS	149cv	208.230	110.000	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									285.804	271.514	257.938
2388 - Especial	Axial	640.000			410.400	389.880						
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/Hydro/Esteira	5 - Saca-palhas			302.400	287.280	272.916	259.270	246.307	233.991	222.292		
1450 Hydro/Cabinada/18 pés	5 - Saca-palhas	378.000	302.400	287.280	272.916	259.270	246.307	233.991	222.292			
1450 Tração/Plataforma/20 pés	5 - Saca-palhas	386.000	308.800	293.360	278.692	264.757	251.520	238.944	226.996			
1550 Hydro/Cabinada/20 pés	6 - Saca-palhas	445.000	356.000	338.200	321.290	305.226	289.964	275.466	261.693			
1550 Hydro/Cabinada/22 pés	6 - Saca-palhas	450.000	360.000	342.000	324.900	308.655	293.222	278.561	264.633			
9650 CTS - 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	850.000										
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	920.000										
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								
S 5010 (modelo com esteira)	336HP	835.000										

Star

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

São José Industrial

www.saoseindustrial.com.br
vendas@saoseindustrial.com.br

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

TEM NOVIDADES
PARA VOCÊ NA
EXPOINTER 2011
CARRETÕES, GUINCHOS
E PLAINAS



TANQUES, ARADOS, ROÇADEIRAS, PLATAFORMAS, DISTRIBUIDORES, GUINCHOS E GRAMPOS



TRITURADORES, PICADORES, ENSILADEIRAS E DEBULHADORES



Híbridos de Milho Pipoca Seedco.



Um estouro de qualidade
na sua produção.



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

INDUSTRIAL BUSSE LTDA
IBL

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 Franitz 945
Cerro Largo - RS - Brasil
55 3359-3800
vendas@ibl.agr.br

www.ibl.agr.br

FENOSUL COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA

Equipamentos e peças para fenação e silagem.

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

FIOS E CORDAS DE SISAL
CISNEL
COMERCIO E INDUSTRIA DE SISAL NORDESTE LTDA
WWW.CISNEL.COM.BR

FENOSUL

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

GIVAL
Equipamentos e Implementos para Agricultura



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 LAZER 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

TECECOM¹⁰

POWER



Melhore o diesel com o

OTIMIZADOR[®] DE COMBUSTÍVEIS

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

10 PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

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



ACESSE: WWW.RELUB.COM.BR

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







TUDO EM SISAL

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



APAEB
SOLUÇÕES — BAHIA

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








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

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



MEC-RUL

UM BRAÇO FORTE NA SUA TERRA





*Imagens meramente ilustrativa.

ENXADA ROTATIVA COM CANTEIRADOR

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 | 98080-050 | Caxias do Sul - RS | Brasil
vendas@mec-rul.com.br | rugei@mec-rul.com.br | www.mec-rul.com.br



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
---------------------------------------	------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	--------------------------------	---

O trio parada dura da Mecmaq



TURBO
Tratamento de sementes
4 toneladas/horas

MECSILO
Embutidora de grãos
240 toneladas/hora de pura lucratividade

MECPEC
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) 3417-6090 - Fax: 55 (19) 3426-6019
mecmaq@mecmaq.com.br - www.mecmaq.com.br

CARRETA BASCULANTE HIDRÁULICA LATERAL MOD: CBHL - 6000



Tracionada por ensiladeira e trator agrícola

1ª produzida no Brasil

COBRA
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS
25 ANOS

Características Técnicas:
Modelo: CBLH - 6000
Capacidade: 6 m³ Peso aprox.: 1200 Kg
Aplicação: Silagem, Milho em espiga, Grãos
Descarga: Em caminhão e carretas agrícolas
Opcional: Capota para silagem

Cobra - Indústria e Com Implementos Agrícolas | Fone: (51) 3753.2290 Fax: (51) 3753.1329
Rua Rio Branco, 292 Roca Sales RS CEP:95735-000 | www.cobra Ltda.com.br | cobra.ltda@bol.com.br

AGROPECUÁRIAS

Pantagro Pantanal Produtos Agropecuários Ltda. Fone/ Fax: (67) 3232-2441 Rua 7 de Setembro 698 – Centro Corumbá/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

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

SERVIÇOS

Aeroplan Agrimensura e Planejamento – Georreferenciamento de imóveis rurais, reserva legal, projetos ambientais. Atendemos todo o território nacional. Fone/ fax: (67) 3351-8683 / 3352-7818 contatoaeroplan@hotmail.com Campo Grande /MS

AGRILAB – Laboratório de análises agrícolas e ambien-

tais 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.

Só Safra Projetos Técnicos e Agropecuários Ltda. Projetos junto ao banco do Brasil. Fco-Agrícola, Fco-Pecuário, Custeios-CPRF Fone: (62) 3375-2576 Rua 21 QD 31 LT 6 CEP: 76630-000 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-nos/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

Normaq - NMQ Comércio de Máquinas e Equipamentos Ltda. Fone / fax : (81) 3472-0039 edilene.rodrigues@normaq.com.br Av. Mal Mascarenhas de Mo-

raes, 1472 – Imbiribeira – Recife / PE CEP: 51170-000

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

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 Uru-guaiana/RS. CEP: 97500-183

Instrumento de medição:

Anuncie no AGROGUIA

agroguaia@agranja.com (51) 3233.1822

www.agranja.com



Comboio de Lubrificação

Se tempo é dinheiro, não perca tempo. otimize seu trabalho com os comboios de lubrificação Soder Tecno.

Distribuidor de Esterco Líquido Soder Tecno

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



Carreta Multipla Hidraulica

Para um transporte seguro nos momentos difíceis do dia a dia.

Kit de Abastecimento de Combustível

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



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

Clique e descubra um mundo de informações



O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

www.agranja.com

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

USE FUMACÊ A SOLUÇÃO DEFINITIVA CONTRA AS FORMIGAS CORTADEIRAS 100% NACIONAL



• Não teme umidade, pode ser aplicado em qualquer condição climática • Provoca paralização rápida das atividades • Mata colônias de qualquer tamanho • Atinge até os formigueiros mais profundos

email: sac@fumace.net | www.fumace.net | Fone: (11) 4125-6074



Formicida
FUMACÊ
Pasta Fumigante

ALFAFA E FENO PRÉ-SECADO
FONE (51) 8406.2276

ENTREGAMOS SOMENTE NO RS

Alfafa
Feno - Alagem



RATOS?
MORCEGOS?



EX-RATTER

TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA
CONTRA RATOS E MORCEGOS

Equipamento de ultra-som com tecnologia japonesa:
sem similar no Brasil.

BRASTÉCNICA

Tel.: (35) 3292-1889

Fax: (35) 3292-1320

Caixa Postal 101 - Cep 37130-000

Alfenas - MG

bt@brastecnica.com.br

www.brastecnica.com.br







METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria e Manutenção de Implementos Agrícolas.

19
ANOS
TRABALHANDO COM
O SEU SECTOR

 GRADE DE LEVANTE HIDRAULICO	 RODA GAIOLA	 RODA ESPATULA AUXILIAR LATERAL	 CARRETA PARA TRANSPORTE DE COLHEITADEIRA COM ESTEIRAS	 ROLO FACA
 LIMPADEIRA DE VALO	 LÁMINA NIVELADORA REVERSIVEL FRENTE E VERSO	 RODAS PARA SEMEAR	 LÁMINA NIVELADORA REVERSIVEL 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

TRABALHOS MANUAIS



A foto do taxista, no painel do carro, mostra um sujeito bem mais magro. Pergunto o motivo daquela magreza e ele me diz que a foto foi tirada quando estava construindo sua casa e ajudava no trabalho dos pedreiros. Realmente, o trabalho forja caracteres e às vezes emagrece. Lembrei-me, na hora, de todos os trabalhos manuais que tentei fazer na roça, geralmente sem sucesso ou perda de peso, porque compensava o esforço com refeições pantagruélicas, vinhos, cervejas e goiabada feita em casa.

Numa das roças, como sou cavaleiro bem-intencionado, construí um cômodo para minha oficina. Até hoje não comprei as ferramentas que ficariam num quadro na parede, mas chumbei a base de esmeril elétrico no cimento liso do piso. Como resultado do esmeril funcionando, as foices dos compadres passaram a durar a centésima parte do tempo que duravam quando amoladas com as limas Tomé Feteira, fabricadas em Vieira de Leiria, Leiria, Portugal.

Padeciam as limas na fazenda, a exemplo de todas as demais ferramentas de trabalho que não estivessem chumbadas no cimento, de um fenômeno só explicado pela parapsicologia: os aportes, aparição de objetos vindos de longe. Se os compadres não admitiam o esquecimento de limas, alicates, chaves de fenda e outras ferramentas nos altos dos morros – e as ferramentas lá estavam –, só havia explicação nos aportes parapsicológicos. E a parapsicologia, sabe o leitor, foi inventada pelos jesuítas para combater o espiritismo. O livro de que me valho foi escrito pelo Pe. Edvino Augusto Friderichs, S.J., e tem prefácio do Pe. Oscar Gonzáles-Quevedo, S.J., que todos conhecemos da televisão.

Trabalho hercúleo, mesmo, meti-me a fazer num sábado à tarde, animado pelas duas garrafas de vinho no almoço: bater pasto no cacumbu. Do quim-

bundo *kakumbu*, dim. de dikumbu "coisa ou pessoa velha", entrou em nosso idioma no ano de 1899 e significa faca, foice, enxada, serrote ou outro utensílio cortante desgastado ou quase impraticável de tanto uso. O leitor de **A Granja** está diante de um texto composto por cronista cacumbu ou caxirenguengue: já fui cortante e adorava uma briguinta pela imprensa, mas o passar do tempo conserta os arroubos da juventude.

Bater pasto no cacumbu significa arrancar as pragas pelas raízes, ao contrário da bateção na foice, que corta a praga e deixa a raiz. Enxada gasta, cabo pequeno, e um sujeito de 1,88m, avinhado, tentando acompanhar os compadres. Quase morri e não trabalhei meia hora.

Ouso dizer que experimentei quase todos os trabalhos rurais, com exceção da abertura de valetas, obra dos valetiros anteriores à abençoada retroescavadeira. Tentei a mungidura, operação pela qual se extrai o leite à fêmea, como ensinam os livros portugueses sobre vacas leiteiras: um fiasco! A posição é incômoda e a operação, complicada.

Servente de pedreiro, nas várias casas que projetei e construí, foi bem mais fácil, desde que não envolvesse trabalhos pesados. O dono da quitanda pode ajudar seus pedreiros na hora de esticar uma linha para assentar tijolos, ou de usar o fio de prumo. Portanto, servente *light*, já que hoje tudo precisa vir em inglês.

O exercício ilegal e não remunerado da medicina veterinária tem coisas fáceis, como a vacinação contra aftosa num tronco, e procedimentos difíceis, como fazer o parto de uma vaca quando o bezerro entorta o pescoço e se recusa a sair. Levei “horas” ao sol do meio-dia, que nas regiões quentes se estende até depois das quatro da tarde, às voltas com um bezerro e imundo dos líquidos amnióticos que empocalham

a função. A localização da parturiente não permitia o recurso ao laço puxado por um automóvel, que funciona, como vi numa fazenda vizinha. Melhor que isso: no dia seguinte, o bezerro puxado a laço estava bonzinho da silva.

Ajudei também na cumeira de um telhado, peça de ipê comprada numa demolição de casa da família Guinle, no Rio. A operação, oito metros acima do solo duro feito pedra, tomou-nos a tarde inteira. Sujeito de mais de 110 quilos, em cima de um andaime improvisado, passa apertado. Ali pelas seis da tarde, o dia escurecendo, um compadre gritou: “Está desapregado. Aliveia que é para mim estroncá”. Quase caí do andaime, mas entendi que o compa-

O leitor de A Granja está diante de um texto composto por cronista cacumbu ou caxirenguengue: já fui cortante e adorava uma briguinta pela imprensa, mas o passar do tempo conserta os arroubos da juventude

dre queria que aliviássemos as cordas e os laços para ele botar uma estronca, escora de madeira. E o fato é que a imensa peça de ipê-tabaco ficou alinhada e o telhado, nos dias seguintes, alinhadíssimo, na acepção de elegante, correto, íntegro.



AMADURECER é
olhar pra frente
SEM ESQUECER pelo que
passamos.

ABG Eng, Ambiental • Agrofel • Agroimport • Angelgres Revestimentos • Basso Pancotte
Canal Rural – Freio de Ouro • Cótica Engenharia • Creditá S.A • Grupo Ferrarin • GTS do Brasil
HT Nutri – HT Agro – CLW Alimentos • Hypred • Hybel • Pagé Silos e Armazenagem • Postos Buffon
Seedco • Schumacher • Sulinox • Sulmaq • TIMAC Agro • Tramontini Tratores • Vermelho Grill

www.formad.com.br

Forma**D**
Comunicação

18 ANOS AMADURECENDO
COM BOAS IDEIAS
E ÓTIMAS RELAÇÕES

Com o residual
de Connect, os percevejos
vão passar um tempão
fora da sua lavoura.

arte/lu



CONNECT

Maior residual. Menor custo por dia de controle.

Lucros se conquistam com o tempo, inclusive o tempo que dura o seu inseticida. Pensando nisso, a Bayer CropScience desenvolveu Connect, que possui melhor residual contra o percevejo-marrom, o percevejo-da-soja e o percevejo-pequeno. Além de ser eficaz no momento da aplicação, Connect permanece protegendo a soja por mais dias que os outros inseticidas. Entre uma aplicação e outra, mais proteção para a sua lavoura, mais economia para você.

Connect – Eficácia não é nada sem residual.

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO



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



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.