O BRASIL AGRÍCOLA
ABRIL/2012 - Nº 760 - ANO 68 - R$ 14,90 - www.agranja.com

agranja

desde 1945

ISSN 0367-595X
EDITORA CENTAURUS

Reportagem Especial

UMA SAFRA DE REALIDADES DISTINTAS

PLANTADEIRAS MF
ANTES MESMO DE VOCÊ PLANTAR, A MASSEY FERGUSON JÁ COLHEU EXPERIÊNCIAS NO MUNDO INTEIRO.
Vire a revista e veja mais informações.
MASSEY FERGUSON
TRABALHANDO COM VOCÊ.

SE O VERÃO CHEGAR CEDO.
OU SE DECIDIR NÃO IR MAIS EMBORA.

Sempre vou estar com você.

Novo motor Chevrolet 2.8 Turbo Diesel, o mais forte da categoria

Câmbio automático de 6 velocidades com Active Select[1]

Seletor Eletrônico de Tração[2]

- 180 cv com 47,9 kgfm de torque
- 1.039 kg de capacidade de carga[3]
- Controle Eletrônico de Tração e Estabilidade[4]

www.novachevrolets10.com.br

NOVA CHEVROLET S10.
CARREGADA DE HISTÓRIAS.
MOVIDA POR DESAFIOS.

ÍNDICE

22 REPORTAGEM ESPECIAL
A safra de verão 2011/2012 é finalizada com gostos diferentes dependendo da região. Já na safra de inverno o trigo não empolga

34 CRÉDITO
Recuperar o nome é bom para todos

38 LINHA DE FRENTE
GSI Brasil: sempre a busca pela qualidade

42 CONJUNTURA
O censo do campo decifrado

45 FORMAÇÃO
O agrônomo moderno é um gestor

48 RALLY DA SAFRA
O show pelas lavouras foi da Mitsubishi

50 INDÚSTRIA
CNH & Semeato, a parceria promete

51 SEMENTES
Milho PowerCore é a aposta da Dow

54 EXPODIRETO
A feira que surpreendeu positivamente

58 DIA DE CAMPO
Fundação MT reúne 3 mil

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ
Roberto Simões, presidente da Federação da Agricultura do Estado de Minas Gerais

10 Vitrine
12 Primeira Mão
16 Aqui Está a Solução
18 Cartas, Fax, E-mails
20 Na Hora H
70 Florestas
72 Agricultura Familiar
74 Notícias da Argentina
75 Plantio Direto
78 Agribusiness
82 Novidades no Mercado
88 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira
94 Agroguia
102 Eduardo Almeida Reis

Fitossanidade em destaque

60 MILHO Escolha do Leitor
No limpo sempre rende mais

63 SYNGENTA
Soluções integradas como foco

64 ALGODÃO
O bicudo merece muita atenção

67 GENTE EM AÇÃO

Toda a nossa força entrando em campo.

Pulverizador 4730, agora produzido no Brasil.

Baixe um leitor QR Code em seu celular, aproxime o telefone do código e veja o vídeo.

O Pulverizador 4730, aprovado por produtores brasileiros, em terras brasileiras, será produzido com a robustez, tecnologia e qualidade John Deere que você já conhece. Agora com as facilidades do financiamento Finame.

JOHN DEERE

JohnDeere.com.br

Finame PSI 6,5% a.a. ou 8,7% a.a. válidas até 31/12/2012. Limitadas aos recursos do programa.

A pujança do agronegócio MINEIRO

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Os protagonistas da agropecuária de Minas Gerais não costumam alardear, mas o estado é campeão nacional na produção de café, leite, florestas plantadas, morango, batata e cenoura, além de ser o segundo em cana, feijão, sorgo e alho, e o terceiro em milho e laranja. As conquistas, os desafios e os problemas deste pujante agronegócio são abordados a seguir pelo engenheiro agrônomo ***Roberto Simões****, produtor em Curvelo e presidente do Sistema Faemg (Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais). "Acredito que Minas seja o único estado no Brasil em que são exigidas autorizações para corte e transporte de eucalipto", é uma das reclamações da liderança.*

Alisson J. Silva/Diária do Comércio

A Granja — Como tem sido nesta safra a rentabilidade do cafeicultor de Minas Gerais, estado maior produtor?

Roberto Simões — Tivemos em 2011 uma safra de ciclo baixo em todo o Brasil: cerca de 44 milhões de sacas. Este foi um dos motivos que tornaram os preços mais atrativos, em torno de R$ 500 à saca de 60 quilos. Os custos variam conforme o sistema de produção: a cafeicultura mecanizada tem custo menor e a manual, por exigir grande quantidade de mão de obra, tem gastos maiores. Em linhas gerais, o ano de 2011 trouxe boa rentabilidade para os cafeicultores mineiros, com preços acima dos custos de produção. Já em 2012, o ciclo será alto. A Conab prevê uma safra de 48 milhões a 52 milhões de sacas. As especulações em torno de uma produção maior e os movimentos das bolsas fizeram com que o preço da saca de café caísse para cerca de R$ 400. Se a previsão da Conab se confirmar, o Brasil terá café apenas para cumprir seus compromissos externos e atender ao consumo interno.

A Granja — Em que o produtor de café investe quando é bem remunerado? Aquisição de terras, tecnologias...

Simões — O investimento ainda é baixo, pois o cafeicultor amargou prejuízos durante anos consecutivos. Mas percebemos que há hoje no país um grande investimento em qualidade, o que é muito bom. Prova disso é que no ano passado, quando os países competidores tiveram problemas de produção, o Brasil entrou no mercado oferecendo um café que até então era desconhecido da maioria e confirmou que hoje produz não só em grande quantidade, mas também com qualidade. O desafio é manter e melhorar esse nível de qualidade para agregar valor ao produto e conquistar novos mercados.

A Granja — Na sua opinião, como o país poderia vender melhor o seu café no exterior? Para ampliar as exportações, conquistar novos mercados... A política externa do país para o café lhe agrada?

Simões — O Brasil é historicamente produtor e exportador de commodities. Anualmente, exportamos cerca de 30 milhões de sacas de café em grão. Já as exportações de café torrado e moído e de café solúvel são menores. A explicação para a baixa exportação de café solúvel é muito simples: hoje, para entrar na comunidade europeia, paga-se uma taxa de 9%, o que compromete a competitividade do café solúvel brasileiro. Ao mesmo tempo, pela facilidade da degustação, o solúvel é a porta de entrada para novos mercados, como, por exemplo, o Leste Europeu. E atrás dele vem o torrado e moído e, principalmente, o café em grão. Por isso, temos cada vez mais que agregar valor ao nosso produto e exportar com qualidade. A política não é a satisfatória e um dos pontos que nos desagrada é a diferença tributária. A Colômbia, por exemplo, ao comercializar seu café industrializado, solúvel, na comunidade europeia não paga nenhuma taxa, enquanto nós pagamos 9%. A grande questão é descobrir como o café brasileiro pode ter o mesmo nível de tributação de produtos de outros países. No período em que houve pouca oferta de café no mundo, o Brasil mostrou avanços em qualidade. O produtor brasileiro fez o dever de casa, melhorou sua gestão e aprendeu a investir em qualidade como forma de agregar valor ao seu produto. E ele foi recompensado na safra passada com preços remuneradores, que subiram principalmente em função dos baixos estoques mundiais.

A Granja — Como foi a produtividade do milho na recente safra, além da rentabilidade do produtor, visto cotações e custos?

Simões — A grande expectativa dos produtores de milho era obter boa rentabilidade diante do cenário satisfatório de preços no final do ano passado. O milho transformou-se em aposta entre os produtores mineiros. A área plantada no estado cresceu este ano quase 9% e estima-se aumento em torno de 14% da produção. Como os produtores estavam capitalizados, muitos investiram na cultura, adotando mais tecnologia, e o rendimento cresceu em torno de 5% nas lavouras. Com a chegada da colheita, naturalmente os preços caíram. No ano passado, na época da entressafra, a saca estava cotada entre R$ 25 e R$ 26. Hoje, varia de R$ 21 a R$ 22. Como houve aumento da adoção de tecnologia e do uso de insumos – como adubos, que tiveram elevação de preço em relação à safra passada – a rentabilidade desta safra deve ser um pouco menor em relação à anterior. Mas, de qualquer forma, será positiva, se comparada com anos anteriores, devendo ficar em torno de 15% a 20% superior aos custos de produção.

A Granja — Que problemas específicos enfrenta o produtor mineiro de feijão, cultura em que Minas ocupa o segundo lugar no ranking nacional?

Simões — O feijão é uma cultura tão democrática quanto o milho em Minas. Talvez sejam as duas culturas mais difundidas em todas as regiões. O feijão é plantado o ano inteiro no estado e várias regiões e produtores dedicam-se à cultura. A maior parte deles, principalmente os pequenos, concentra suas safras no período de chuvas, onde se demanda menos tecnologia, principalmente irrigação. As safras plantadas a partir do período do outono-inverno demandam irrigação, portanto o produtor tem que ter a tecnologia disponível para evitar o risco de perdas muito grandes nas lavouras. Além dessa exigência tecnológica, o produtor mineiro pontualmente enfrenta problemas sanitários, principalmente nas regiões onde o cultivo é mais frequente, como o Noroeste. Algumas doenças, como o mofo branco, vêm se tornando um pouco mais severas ao longo dos anos. De maneira geral, os produtores de feijão de Minas Gerais sofrem mais com problemas climáticos do que com questões de ordem tecnológica, principalmente os que plantam na primeira safra.

A Granja — Como é a infraestrutura para escoamento das safras mineiras? Quais são os maiores gargalos e quais seriam as soluções?

Simões — Nosso maior problema é, sem dúvida, a logística, pois o seu custo é crescente ao longo dos anos, o que nos tira a competitividade. Um complicador neste ano foi a decisão do governo mineiro de aumentar o ICMS sobre o diesel dentro do estado, de forma a compensar a redução sobre o eta-

A Colômbia, por exemplo, ao comercializar seu café industrializado, solúvel, na comunidade européia não paga nenhuma taxa, enquanto nós pagamos 9%

nol. Esta medida acarretou em aumento direto nos custos do frete dentro do estado. Outra deficiência é a carência de ferrovias, principalmente na região Noroeste. Seria interessante termos mais investimentos no setor ferroviário, de forma a reduzir os custos do transporte de grãos para a região portuária. O etanol é outro produto que demanda investimentos em logística. Uma solução próxima é a implantação do alcoolduto no Triângulo e São Paulo, que deve ajudar a escoar a safra de etanol de Minas para os principais centros consumidores do Brasil. Em suma, nossas preocupações centrais na área de infraestrutura são o custo do frete e as condições das estradas. No começo deste ano, as chuvas prejudicaram as estradas vicinais, impedindo o escoamento da safra de pequenos, médios e grandes produtores em vários municípios.

A Granja — O estado detém 23% da área de florestas plantadas do Brasil, o que faz de Minas o maior neste segmento. Como se chegou a esta posição? Houve incentivos para investimentos?

Simões — Houve incentivos por parte do Governo nas décadas de 70 e 80, tanto é que existem hoje maciços florestais resultantes desses incentivos no Jequitinhonha – até sem uso pela distância em relação aos principais centros consumidores. Posteriormente, as próprias indústrias começaram a implantar programas de estímulo à produção florestal. Dois segmentos que estimulam a produção hoje e justificam a liderança mineira no cenário nacional são a siderurgia, que precisa de carvão para se abastecer; e papel e celulose, mesmo com apenas uma única indústria no estado, na região de Ipatinga. Minas produz o equivalente a cerca de 75% da produção nacional de carvão vegetal para abastecer seu parque siderúrgico.

A Granja — Quais são as perspectivas a médio e longo prazos para o setor florestal mineiro?

Simões — As perspectivas seriam extremamente positivas se não existissem tantas restrições dentro do estado. Produzir madeira em Minas é mais complicado do que em qualquer outro estado vizinho, não só pela dificuldade de obtenção do licenciamento ambiental como também pela excessiva burocracia para a retirada de madeira das fazendas. Acredito que Minas seja o único estado no Brasil em que são exigidas autorizações para corte e transporte de eucalipto. A produção de eucalipto pode ser comparada à produção de feijão ou soja, pois não é uma atividade conservacionista ou preservacionista. Mas o estado, ao longo dos anos, criou um arcabouço de regras no intuito, segundo o governo, de proteger as matas nativas, mas acabou gerando uma enorme burocracia, desestimulando investimentos. Poderíamos produzir muito mais, pois temos terras aptas, e o eucalipto poderia auxiliar no processo de recuperação de áreas degradadas, mas a burocracia torna tudo bastante complicado.

A Granja — Qual é o perfil do produtor de florestas plantadas? É um produtor exclusivo ou aquele que busca diversificar sua propriedade?

Simões — A floresta plantada, por seus inúmeros usos, permite que diferentes tipos de produtores participem do negócio. Uma indústria de papel e celulose que tem grande demanda estimula produtores, dentro de um programa próprio de produção, beneficiando pequenos e médios agricultores. Já os produtores que destinam madeira para produção de carvão tendem a ser de médio e grande porte, já que a atividade exige áreas maiores para ser rentável. Hoje há também demanda por madeira de eucalipto para a chamada madeira industrial, MDFs, compensados, conglomerados e outros tipos de produtos. Esta atividade beneficia também pequenos, médios e grandes produtores. Enfim, o perfil do produtor depende muito do arranjo produtivo em torno das propriedades para que se estabeleça o melhor uso e o tamanho dos investimentos.

A Granja — Minas é o primeiro na produção de batata e cenoura e segundo em alho. Como é o perfil dos agricultores?

Simões — A olericultura ou horticultura naturalmente é desenvolvida por pequenos e médios agricultores. Algumas culturas são de difícil mecanização e parte das atividades acaba envolvendo muita mão de obra, prevalecendo a produção familiar. Produtores de maior porte são atraídos para a atividade quando a mecanização é possível. O perfil dos agricultores depende muito do destino da produção: in natura ou industrial. Mas, sem dúvida, nessas culturas a predominância no estado é de pequenos e médios produtores. As regiões produtoras dessas três culturas são diversificadas, com destaque para o Alto Paranaíba, seguido do Sul do estado.

Produzir madeira em Minas é mais complicado do que em qualquer outro estado, não só pela dificuldade de obtenção do licenciamento ambiental como também pela excessiva burocracia para a retirada de madeira

Visite-nos! Stand B6B

SATISFAÇÃO!
É PRA ISSO QUE TRABALHAMOS O TEMPO TODO.

Para todos os padrões de produção industrial e agrícola - grãos comerciais ou sementes - os equipamentos PAGÉ atendem necessidades específicas, desde o projeto até a entrega da obra em funcionamento.

Aproveite!

Ser cliente PAGÉ é optar por qualidade de produto, serviços e total satisfação.

pagé

vendas@indpage.com.br | Tel. 48 3521-0300

BR 101, Km 414 – Cx. Postal 500 – CEP 88900-000 Araranguá/ SC

Instalações Completas | Projetos | Consultoria
Montagem | Assistência Técnica | Peças Originais de Reposição

EDITORA CENTAURUS

Fundador
Hugo Hoffmann

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

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

ASSINATURAS
Gerente de Operações
Amália Severino Bueno
Gerente de RH
Fabrício 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

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

COLHEITA DE GRÃOS, FIBRAS E CONTRASTES

O elemento frustrante da safra de verão brasileira tem nome castelhano: La Niña. Não fosse este fenômeno climático, o país possivelmente teria atingido em 2011/12 o maior volume de grãos e fibras de sua história. Mesmo com área plantada superior à da safra anterior, a colheita redundou em números inferiores. Mas o que foi sorvido pelas colheitadeiras propiciou uma rentabilidade interessante ao dono da lavoura. Esta é a síntese da recente safra de verão, o assunto da nossa reportagem especial. Mas avançamos alguns meses. Ouvimos especialistas para tentar fazer uma projeção do que é possível esperar da segunda safra de milho – a cada ano menos "safrinha" e mais "safrona" – e das culturas de inverno, sobretudo o trigo. Tudo a partir da página 22.

E fomos a campo ver de perto – sob um sol inclemente – as mais recentes tecnologias disponibilizadas a estes mesmos produtores que cultivam no verão e no inverno, sem descansar na primavera ou outono: nossas equipes de reportagem estiveram na Expodireto Cotrijal, na gaúcha Não-Me-Toque, encravada num celeiro gaúcho, e no fértil dia de campo promovido pela Fundação MT, em outro celeiro não menos fecundo, no município de Canarana, no Vale do Araguaia mato-grossense. Tem ainda a cobertura da Expoagro Afubra e do Rally da Safra.

Mas assuntos além-lavoura também foram abordados. A importância de recuperar o crédito é tema de artigo de um advogado especialista. Bem interessante também a interpretação atualizada dos números do Censo Agrícola do IBGE, feita por um experiente professor da Fundação Getúlio Vargas. Assim como a análise sobre o novo engenheiro agrônomo: este profissional é cada vez mais também um gestor de assuntos que envolvem o agronegócio.

Mas tem muito mais. A seção *Fitossanidade em Destaque*, por exemplo, veicula dois artigos com orientações objetivas: fazer com que milho safrinha se desenvolva sem a competição de invasoras, e que seu algodão cresça sem a "parceria" do bicudo.

Boa leitura, bons cultivos de milho e trigo, e nos siga em *twitter.com/revista_agranja*.

Ascom Famato

VENHA CONHECER A NOVA FAMÍLIA

UNIPORT

SURPREENDA-SE

jacto

VISITE NOSSO SITE E SAIBA MAIS SOBRE AS NOVIDADES DA **FAMÍLIA UNIPORT 2012**

PERFORMANCE COMPARTILHADA

A Coamo Agroindustrial Cooperativa, sediada em Campo Mourão/PR e presente em 63 municípios de três estados, obteve receita de quase R$ 6 bilhões em 2011 – 25% a mais que no ano anterior. Como consequência do excelente desempenho, a instituição distribuiu sobras entre seus associados no valor de R$ 161 milhões. "Os bons resultados alcançados pela Coamo em 2011 são frutos da confiança e apoio dos associados e do comprometimento, esforço e profissionalismo dos nossos funcionários", resumiu o diretor-presidente da Coamo, José Aroldo Gallassini.

PIB ROBUSTO

O PIB do campo expandiu-se 5,73% no ano passado, mais que o dobro do PIB geral do país – +2,7%. E assim a participação do setor no PIB total aumentou sua fatia de 21,78% para 22,74%. O PIB do agro atingiu R$ 942 bilhões (já descontada a inflação), e o do país R$ 4,143 trilhões. Em 2010 a riqueza do campo tinha crescido 7,36%. Portanto, em dois anos o acumulado é de 13,51%. Só no último trimestre de 2011, visto a valorização das cotações das commodities, o PIB da agropecuária cresceu 8,4%.

R$ 10 bilhões...

Este é o tamanho do rombo na economia gaúcha em razão da estiagem, conforme cálculos da Federação das Indústrias do RS (Fiergs), e significa o dobro do valor da safra perdida. O número representa 4% PIB gaúcho em 2011. Apenas o desempenho da indústria poderá cair até 11% – também afetado pela conjuntura econômica. A arrecadação do estado deverá sofrer um impacto negativo de R$ 1,2 bilhão por causa da retração na compra e venda de mercadorias e de serviços em cidades de economia com predominância agrícola.

DEMANDAS AQUECIDAS

As entregas de fertilizantes ao produtor encerraram o primeiro bimestre de 2012 em 3,590 milhões de toneladas, aumento de 3,8% em relação ao mesmo período de 2011. Segundo a Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), em nutrientes, os fertilizantes nitrogenados tiveram evolução de 10,7%, visto à demanda das culturas de cana, algodão, café, milho safrinha e arroz.

Já o Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Agrícola (Sindag) informa que o mercado de defensivos cresceu 11% de 2010 para 2011 – de R$ 12,668 milhões para R$ 14,070 milhões, principalmente em razão de cana, algodão, café, trigo, soja e milho. Os herbicidas foram beneficiados pelo crescimento em cana, algodão, milho, soja, trigo e pastagem, porém houve baixa nas lavouras de café e feijão. Em fungicidas, destaque para algodão, trigo, café e soja, com queda para o feijão, batata, tomate, hortícolas e frutas. Já os inseticidas demandaram mais em cana, trigo, algodão, soja, café, batata e tomate, com queda em milho e feijão.

E a produção de calcário atingiu 28,774 milhões de toneladas em 2011, contra 24,748 milhões no ano anterior, aumento de 14%. E segundo a Associação Brasileira dos Produtores de Calcário Agrícola (Abracal), em 2012 a produção deverá chegar a 29,5 milhões de toneladas.

Pluma desejada

As exportações de algodão entre agosto e fevereiro aumentaram 102,89% na comparação ao período anterior – 791,130 mil toneladas ante 389,925 mil toneladas. O presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa), Sérgio de Marco, justifica o salto à antecipação das vendas e à combinação entre aumento da produção e redução do consumo de algodão pela indústria brasileira. "Deveremos exportar mais 300 mil até julho deste ano", prevê de Marco.

Leandro M. Mittmann

SETOR BLINDADO

A demanda mundial pelos produtos básicos – leia-se alimentos – deverá continuar crescendo nos próximos anos, e as exportações serão estimuladas principalmente pela Ásia. "O crescimento asiático, em especial da China, mesmo desacelerando para algo próximo de 7% a 8% nos próximos anos, implicará em forte demanda por alimentos", avalia o economista José Roberto Mendonça de Barros, sócio da MB Associados. E mesmo em períodos de recessão, as populações de economias desenvolvidas, como as da Europa, dificilmente reduzem o consumo de alimentos.

Leandro M. Mittmann

Um pé, 15.714 vagens

Uma das atrações mais populares na Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS, foi um mega pé de soja, com 15.714 vagens. Ele foi cultivado pelo casal Nelson (na foto) e Celíria Kappes, de Santa Carmem/MT. E este ainda não é o "filho" mais famoso deles: outro pé de soja, que produziu 17.799 vagens, está na Europa, em processo de registro no Guinnes, o livro dos recordes, como o pé de soja mais fecundo de todos os tempos. O pezão esteve exposto durante toda a feira no estande da empresa Dimicron, que forneceu suplementações para a planta.

É bom esclarecer que a planta não foi cultivada ao natural, na lavoura. Há cinco anos o casal prepara os pés para concursos sempre sob condições específicas. O ciclo total foi de 210 dias, uns 100 dias a mais que o habitual, sendo que por volta do 130º, 135º dia, a luz artificial é retirada, o que leva a planta a seguir crescendo desesperadamente, atrasando a formação de vagens. Cada pé ocupa 25 metros quadrados e gera cerca de 8 quilos de grãos (um pé normal possui 80 vagens e 30 gramas). Para arrancar o gigante, foi necessário um guincho.

APP PARA TODOS JÁ

Preocupada com a conservação da água, a presidente da CNA, senadora Kátia Abreu, lançou, no mês passado, no 6º Fórum Mundial da Água, em Marselha, França, o projeto Área de Preservação Permanente (APP) do mundo. A iniciativa é para levar a um debate global sobre a proteção de nascentes, margens de rios e áreas de recarga dos aquíferos. A CNA pretende com isso mostrar que o Brasil dá exemplo de conservação ambiental, além de estimular e intensificar o diálogo sobre o tema Rio+20.

PREOCUPAÇÃO JUSTIFICADA

Afinal, a agricultura mundial vai demandar 19% a mais de água até 2050 para atender à demanda crescente por alimentos. O problema, aponta o Relatório Mundial sobre o Desenvolvimento da Água, elaborado pela ONU, é que a maior parte dela será necessária justamente em regiões agrícolas que já sofrem demais com a oferta apertada ou com a escassez do insumo. A ONU aponta 12 países do Oriente Médio e Sudeste Asiático que vivem em "absoluta escassez" de água, e até o Texas americano, que perdeu nesta safra US$ 5,2 bilhões por causa de uma seca.

PAC da Agricultura

Para ampliar a interação entre os ministérios, o Governo tenta estabelecer o Plano de Ação para Agricultura Brasileira, que já ganhou a denominação "PAC da Agricultura". O plano, que poderá ser lançado ainda neste semestre, definirá o foco de investimentos no setor por duas décadas. "Uma política nacional de armazenamento e transporte, que envolva a Conab, é fundamental para a política de preços no país e a ajuda ao produtor. Também devemos agregar valor à produção e passar a exportar produtos já manufaturados", sintetizou o ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho.

MORGAN

Eficiência em todos os campos

Morgan
chega ao mercado de sementes.

Sabemos que safras produtivas são resultado de qualidade do germoplasma, biotecnologia e suporte profissional ao produtor.
Na próxima safra plante a tecnologia que você conhece e confia. **Morgan** é uma marca comercial da **Dow AgroSciences.**

Consulte um franqueado Morgan.

morgansementes.com.br

Uma marca Dow AgroSciences

MORGAN
SEMENTES E BIOTECNOLOGIA

LAGARTA FALSA-MEDIDEIRA

Quais são as orientações de manejo para combater e controlar a lagarta falsa-medideira na lavoura de soja? Grato pela ajuda.

Rafaelo de Almeida
Caiapônia/GO

R- A lagarta falsa-medideira (*Pseudoplusia includens*), sempre caracterizada como praga secundária na cultura da soja, passou a ser considerada praga principal nas últimas safras. Na avaliação do pesquisador Adeney de Freitas Buenos, da Embrapa Soja, existem alguns pontos importantes para auxiliar no manejo da lagarta falsa-medideira no período reprodutivo da soja. "É importante realizar o monitoramente das pragas com o auxílio do pano-de-batida e aplicar o inseticida apenas quando for necessário (30% de desfolha no vegetativo ou 15% de desfolha no reprodutivo). Além da aplicação no momento certo, é importante escolher um produto registrado para a lagarta falsa-medideira,", diz Bueno. Os pesquisadores da Embrapa explicam que esta lagarta tem hábito diferente da lagarta-da-soja, que sempre foi considerada uma praga principal para a soja. A lagarta falsa-medideira é mais tolerante a inseticidas e para o seu controle necessita de doses de duas a quatro vezes maiores. Ela se alimenta de folhas da parte mediana da planta e ocorre no período reprodutivo da soja. Dessa forma, fica "protegida" pela parte superior (dossel) da planta que nessa fase da cultura está fechado. Isso dificulta o contato do inseticida com a praga e ainda é agravado, quando se utiliza um baixo volume do produto recomendado por hectare. Outro ponto destacado pela Embrapa no manejo da lagarta falsa-medideira são as temperaturas elevadas, acima de 30ºC, e a umidade abaixo de 60%, que aumentam a evaporação dos produtos químicos, dificultando o controle. Nessas condições climáticas extremas, sugere-se controlar as lagartas durante a madrugada, quando as temperaturas são relativamente mais baixas e a umidade mais alta, além da ausência de ventos que proporcionarão melhores condições para aplicação.

Denise Sauerssig

CULTIVO DA MAMONA

Sou produtor no Paraná e gostaria de saber quais as recomendações básicas para o cultivo da mamona.

Marcos André Neves
Iporã/PR

R- É importante conhecer o comportamento das cultivares quanto ao seu porte, ciclo da cultura, tamanho das sementes e local de cultivo, especialmente quanto à fertilidade do solo. A planta apresenta sistema radicular pivotante, profundo e recicla nutrientes. Não tolera solos compactados, encharcados e responde bem quando adubada adequadamente. Baseando-se na análise física e química do solo, deve-se corrigir seu pH para acima de 5,0. Em regiões de solos mais arenosos, deve-se verificar o teor de boro e zinco. O espaçamento pode variar de 60 cm a 3 metros, com população de 9 mil a 16 mil plantas por hectare. A quantidade de sementes necessárias para o plantio da mamona varia de 4 a 12 quilos por hectare. A semeadura pode ser manual ou mecânica. Como a mamona apresenta crescimento relativamente lento nos primeiros 50-60 dias, deixando o solo com pouca cobertura, o plantio direto é uma necessidade para a sustentabilidade da cultura. O cultivo da mamona pode ser solteiro e contínuo, em consórcio, em faixas ou sobre os terraços de base larga, interagindo com os sistemas já existentes, proporcionando maior rentabilidade e menos risco ao agricultor. Mais informações podem ser consultadas junto ao Instituto Agronômico do Paraná (Iapar), pelo site www.iapar.br ou pelo telefone (43) 3376-2000.

CLIMA PARA O ABACAXI

Quais são as condições climáticas mais propícias para o cultivo do abacaxi? Obrigado.

João Guilherme Piccoli
João Pessoa/PB

Divulgação

R- Originário do Brasil e típico das regiões tropicais e subtropicais, o abacaxi é economicamente explorado na maioria dos estados do país. Segundo informações do Ministério da Agricultura, a fruta se reproduz melhor em regiões que apresentem entre 1.000 e 1.500 mm de chuva por ano, tolerando, no entanto, precipitações anuais de 600 mm até 2.500 mm. É sensível à falta de água, especialmente durante o período de crescimento vegetativo, quando são determinados o tamanho e as características da frutificação. A temperatura média anual adequada ao cultivo está em torno de 24ºC, podendo suportar temperaturas mínimas de até 5ºC e máximas de 40ºC. É muito sensível a ocorrência de geadas fortes. O crescimento é bastante reduzido quando as temperaturas baixas prevalecem. A radiação solar influencia no crescimento vegetativo e na qualidade do fruto. O ciclo de cultivo varia conforme a região. No sul do país, a cultura tem ciclo de 24 meses (do plantio até a colheita), enquanto que em regiões próximas ao Equador terrestre, esse período é reduzido para 18 meses.

Divulgação

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja
À sua disposição

ASSINATURAS
Call Center
Ligue grátis
0800-5410526
Grande Porto Alegre
Fone/Fax: (51) 3232-2288
Segunda a sexta, das 8h30 às 12h, das 13h30 às 18h30
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

twitter
@revista_agranja

FALE COM A REDAÇÃO
Por e-mail:
mail@agranja.com
Fax:
(51) 3233-3133
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.br
ou www.agranja.com

PARA ANUNCIAR LIGUE
(11) 3331-0488
mailsp@agranja.com
(51) 3233-1822
mail@agranja.com.br

O REI DA LAVOURA

Que bom ver o milho em alta *(O milho agora é o rei da lavoura, edição de fevereiro)*. Há muitos anos minha família cultiva milho, mas esta cultura nunca empolgou a gente. Muitas vezes colhemos a safra apenas para não deixar apodrecer lá na lavoura. Agora, pelo jeito, o milho começou a dar dinheiro. Como é uma cultura tão importante para a alimentação, já que dá de comer para suínos e aves, é mais do que óbvio que seja devidamente recompensado economicamente. Tomara que esta maré dure para sempre.

Gervásio Spindola
Cascavel/PR

O REI DA LAVOURA II

Eu não consigo imaginar o milho sem valor de mercado nos próximos anos. Esta é a minha opinião. Todos dizem que o mundo vai precisar aumentar a produção de alimentos em não sei quantos por cento, que não sei quantos bilhões de pessoas vão nascer e querem comer bem, e como o milho é um alimento para pessoas e ainda alimenta animais que se tornam carne, é de se esperar que esta cultura seja sempre valorizada.

Inágcio Vieira
Ponte Serrada/SC

DIREITOS QUE O PRODUTOR DESCONHECE

Achei bem interessante o artigo sobre os 7 Direitos do Produtor *(edição de fevereiro)*. O brasileiro normalmente não sabe de seus direitos. Principalmente o produtor, que muitas vezes conhece muito dos cultivos, mas desconhece o que pode obter fora de sua porteira. Gostei principalmente de uma instigação dos autores: “Se o Brasil possui uma das melhores legislações de crédito rural do mundo, como pode o endividamento ser tão grande e tão difícil de ser resolvido a ponto de se arrastar por 20 anos?”. Realmente, alguma coisa está errada.

Santos Patrício
Uberlândia/MG

ESCOAMENTO É A PRIORIDADE

Apesar do PAC, realmente, infra-estrutura é o maior problema deste país. É só prestar atenção no noticiário geral. Nossas estradas não aguentam mais receber carros e caminhões. E quando se fala de Copa do Mundo, já se lembra que não tem estádios, não tem aeroportos e assim por diante. Li a entrevista do sr. Carlos Fávaro *(foto)*, o novo presidente da Aprosoja/MT *(O Segredo de Quem Faz, edição de fevereiro)*, e vi que o empenho dele será principalmente para o escoamento da safra do nosso estado. Ele tem razão. Nada mais prioritário. Espero que a pressão política tenha êxito.

Bráulio Vasconcelos
Itiquira/MT

Divulgação

mail@agranja.com ou acesse www.agranja.com
twitter.com/#!/revista_agranja

CORREÇÕES

O nome correto do executivo que aparece na foto que ilustra a notícia sobre a MWM, na seção Novidades no Mercado da edição de março, é Thomas Püschel.

Ao contrário do que divulgamos na edição de março, Werner Arns e Herbert Arns são primos e não irmãos.

www.newholland.com.br

NH TOP SERVICE
0800 111 1111

LANÇAMENTOS NEW HOLLAND.

Do plantio à colheita, a New Holland tem uma linha completa para os desafios do campo.

FIAT INDUSTRIAL

A New Holland apresenta os seus últimos lançamentos. São máquinas perfeitas para proporcionar a você os melhores resultados. Visite o seu concessionário e surpreenda-se.

NEW HOLLAND AGRICULTURE

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

ALYSSON PAOLINELLI

TODO MUNDO JÁ VIU. SERÁ QUE NÓS NÃO ENXERGAMOS?

Tenho procurado me informar na mídia brasileira e internacional sobre o momento em que vivemos sob o aspecto da produção, do mercado e das perspectivas da segurança alimentar aqui e no mundo. É impressionante a diferença de visão. Enquanto aqui continuamos engalfinhados numa estranha guerra a discutir se nossa produção agrícola é ou não capaz de atender as demandas internas e externas, se temos ou não biomas suficiente para que o crescimento da produção se faça sem necessidades de subtração de parte destes nossos biomas, se a nossa agricultura é ou não sustentável e se ela será capaz de atender em longo prazo as demandas sempre crescentes do nosso mercado interno sem invadir "santuários ecológicos" que deverão ser intocáveis.

O agronegócio brasileiro terá capacidade de continuar a gerar excedentes exportáveis para garantir a nossa estabilidade econômica, mesmo em tempo de crises como agora. Afinal, os quase US$ 100 bilhões que exportamos anualmente é que está mantendo a casa em ordem.

É quem sustenta o nosso crescimento, que embora não sendo "achinesado" tem dado conta de arrastar a nossa indústria, comércio e até mesmo o esbanjamento de recursos que estamos praticando em viagens, turismo, e excesso de compras lá fora. Pois o produto de lá é que é bom e barato (isto é mau). Parece-nos que nada disto é levado em conta quando se quer crucificar o nosso produtor rural. Aqui ele é visto como um incompetente, um destruidor da natureza. Como um explorador de mão de obra, um eterno caloteiro.

Aqui se pensa que o produtor rural não precisa de nada e que ele não merece ter pelo menos as condições idênticas às dos seus competidores, que ele deve se virar para arranjar crédito para a sua atividade, mesmo que seja na mão de seus futuros compradores. E é interessante que às vezes se ouve reclamações das empresas que aqui vem financiá-los, como se elas fossem as culpadas por este extravio de não se ter o crédito oficial suficiente. Os que comandam as políticas públicas estão achando isto o mais natural.

Para que ter crédito oficial suficiente se o produtor é capaz de buscar outro? Só que não levam em conta nem o custo do dinheiro e nem os riscos que enfrentam. Para quê seguro rural no Brasil se sempre se deu um jeitinho de varrer para debaixo do tapete o produto das intempéries de tempo e de mercado? Vamos deixar a dívida crescer, pois os nossos produtores rurais são incompetentes mesmo e em função disto ninguém vai acusar o Governo.

Até quando vamos continuar nesta burrice ou abandono a quem efetivamente está sustentando esta Nação?

Para que garantia de preços mínimos. Isto é um luxo que os latifundiários querem? Eles não precisam disto. Quem deve ter garantia de preços mínimos é o pequeno produtor, como se o mercado, na hora da comercialização, se conseguisse distinguir entre um saco de arroz, de feijão, de milho ou de soja do pequeno produtor ou do grande. Esta é a maior burrice que já vi em toda a minha vida.

Para que investir R$ 6 bilhões a R$ 8 bilhões em cada "corredor de exportações" se podemos fazer com R$ 50 bilhões, R$ 60 bilhões ou R$ 70 bilhões um trem bala de Rio de Janeiro a São Paulo e a Campinas e nos igualarmos aos grandes, mesmo que aqui o Trem Bala não tem viabilidade econômica. Não interessa, o Governo subsidia a diferença, os seus ilustres passageiros merecem. O que não faremos é ajudar que os fretes dos produtos agrícolas sejam barateados e que se igualem aos dos países desenvolvidos. Assim, o nosso produtor vai ter vantagens. Será que os nossos consumidores não? Nada disto, o que nos interessa de fato é que os US$ 100 bilhões entrem anualmente mesmo que o produtor se descapitalize. Sabemos que vamos gastar rios de dinheiro na monetização deste dinheiro, jogamos isto também para debaixo do tapete. Como na dívida agrícola, isto desaparece. Será que não há neste Governo alguém que possa estudar e sugerir uma melhor forma e mais racional de monetização deste saldo comercial de nossas exportações agrícolas. Quem sabe que com uma forma mais racional de uso destes recursos poderíamos melhor atender ao nosso setor produtivo, para que ele seja mais eficiente e mais competitivo e gere mais recursos à economia brasileira.

Até quando vamos continuar nesta burrice ou abandono a quem efetivamente está sustentando esta Nação? Lá fora, as preocupações são grandes. Primeiro porque descobriram que é o Brasil, com a sua nova agricultura tropical já considerada a mais renovável que existe, é a solução. Sabem que aqui temos espaço, clima, solo, água, tecnologia e gente capaz de atender as demandas não só na produção de alimentos que o mundo necessita, como também da capacidade de produzir a energia renovável que o mundo espera ter para sobreviver. Estão preocupados sim, pois agora descobriram que a solução é o Brasil e se interessaram por ele e estão melhores nos conhecendo, estão vendo que aqui as coisas são feitas ou não são feitas para não funcionar. O nosso querido Roberto Rodrigues tem toda a razão: o que está faltando são lideranças mundiais para tentar fazer o que se deve e de forma certa. Mas, por aqui Roberto, o que precisamos é de vergonha na cara. Não somos capazes de nos organizar e organizados sejamos competentes para fazer ou exigir o que for preciso.

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura

NOVA TECNOLOGIA E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA
PARA SECAR GRÃOS COM ALTA

produtividade.

Conheça o lançamento da Kepler Weber na Agrishow 2012.
Um novo tempo em secagem de grãos.

KEPLERWEBER®

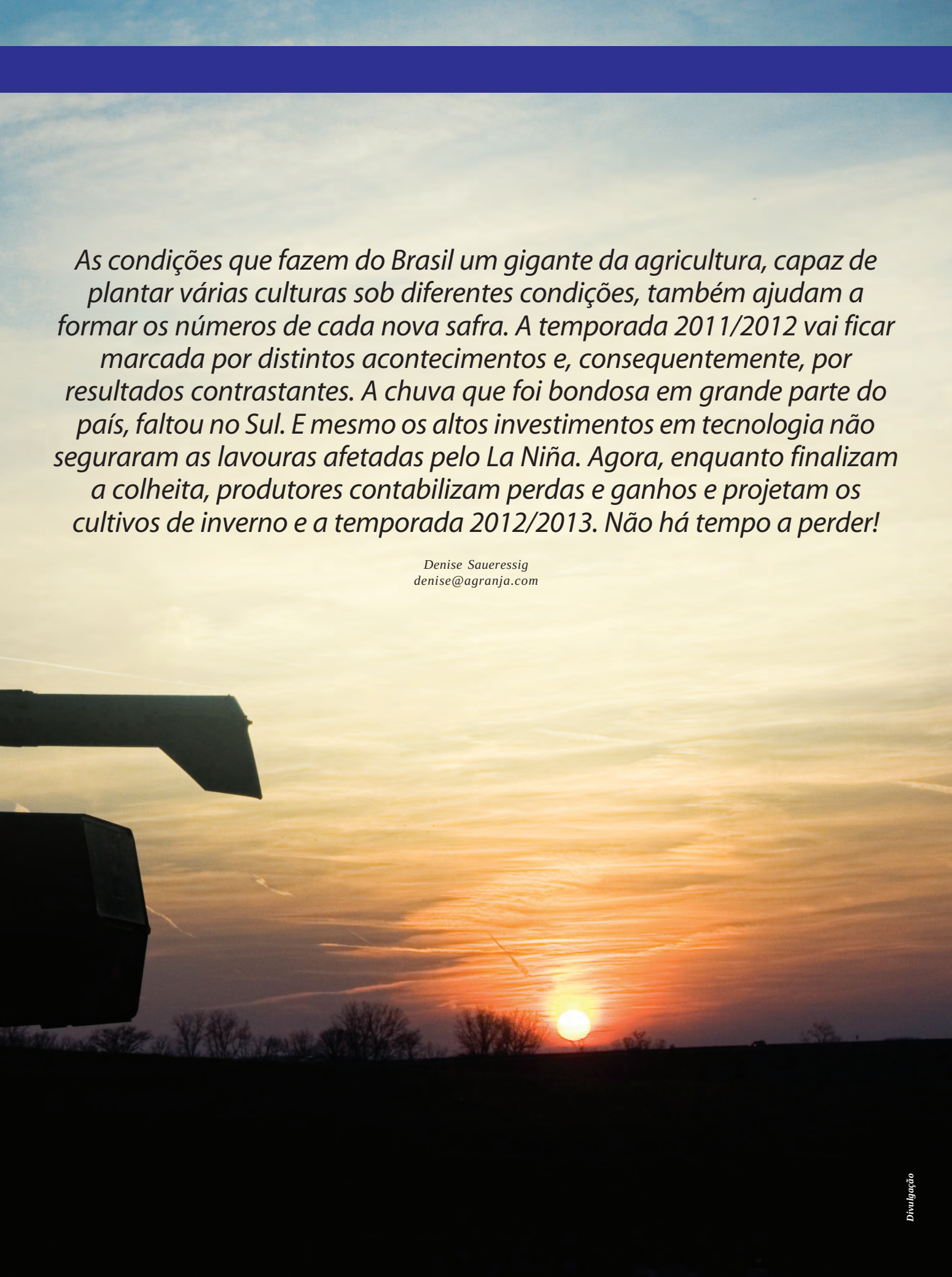
Armazenagem de resultados. Esse é o nosso negócio.

0800 512 104 | www.kepler.com.br

Uma safra de CONTRASTES

As condições que fazem do Brasil um gigante da agricultura, capaz de plantar várias culturas sob diferentes condições, também ajudam a formar os números de cada nova safra. A temporada 2011/2012 vai ficar marcada por distintos acontecimentos e, consequentemente, por resultados contrastantes. A chuva que foi bondosa em grande parte do país, faltou no Sul. E mesmo os altos investimentos em tecnologia não seguraram as lavouras afetadas pelo La Niña. Agora, enquanto finalizam a colheita, produtores contabilizam perdas e ganhos e projetam os cultivos de inverno e a temporada 2012/2013. Não há tempo a perder!

Denise Saueressig
denise@agranja.com



Divulgação

O início do plantio da safra 2011/2012 indicava que essa seria uma temporada marcada pelo alto índice tecnológico nos campos brasileiros. Capitalizado pelos resultados dos últimos anos, o produtor investiu mais na lavoura e aplicou conhecimento na terra. O tema foi destacado na reportagem de capa d'**A Granja** de outubro. Os produtores entrevistados na época pretendiam fazer a melhor safra, com o prenúncio de um resultado histórico. O investimento foi feito, a lavoura foi cultivada com o que há de melhor, mas nem tudo saiu como o previsto para todos. A tão temida influência do clima, fator sobre o qual o agricultor não tem nenhum controle, mais uma vez trouxe perdas para a agricultura. Os produtores do Sul foram os mais afetados pela escassez de chuva e pelo sol forte que queimou lavouras inteiras em algumas localidades.

Maurício De Bortoli, de Cruz Alta/RS: 60 dias sem chuva expressiva prejudicou até as lavouras irrigadas

Divulgação

O fenômeno La Niña ditou os números da safra brasileira 2011/2012. Segundo o mais recente levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), divulgado em março, a colheita será de 157,8 milhões de toneladas, um recuo de 3,1% sobre o período anterior. A área plantada no país em 2011/2012 é estimada pela Conab em 51,682 milhões de hectares, um crescimento de 3,6% sobre o último período. O incremento se deve ao milho primeira safra (9,2%), ao milho segunda safra (14,1%) e à soja (3,3%).

O número sobre a produção não é definitivo, uma vez que a segunda safra está crescendo nos campos. Aliás, se o clima colaborar, o Brasil terá uma histórica colheita de milho graças ao incremento cada vez maior na lavoura que antigamente era chamada de "safrinha". "Se o país confirmar uma colheita de 29,5 milhões de toneladas na 2ª safra, a produção total de grãos poderá somar 161,2 milhões de toneladas, uma redução de apenas 1% sobre 2010/2011", observa o analista Carlos Cogo, da Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica. Nesse cálculo, as perdas registradas no Sul serão praticamente anuladas pela grande safra no restante do país.

O problema recorrente dos gaúchos — O Rio Grande do Sul foi o estado mais afetado pela estiagem nesta temporada. O que não chega a ser uma novidade para os produtores gaúchos. De cada dez anos, sete safras registram algum grau de prejuízo em função do clima. "Nos anos 2000 já foram duas quebras gigantescas. A que estamos vendo agora e a que vimos em 2004/2005. No entanto, existe uma diferença importante se compararmos esses dois períodos. Hoje o produtor tem uma condição financeira bem melhor pela capitalização dos últimos anos", salienta Cogo.

Mesmo assim, ele entende que o agricultor paranaense pode se recuperar ainda mais rápido dos efeitos da seca. "Além do prejuízo ter sido percentualmente menor, o Paraná tem a possibilidade de uma grande 2ª safra de milho pela frente", menciona. A Conab estima uma redução de 24,4% para a safra do Rio Grande do Sul, com a colheita de 21,788 milhões de toneladas. Para o Paraná, o recuo é de 15,4% e produção de 27,4 milhões de toneladas.

A Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul) estima a quebra deste ano em 36%, considerando as culturas de arroz, milho, soja e fumo. As perdas financeiras no VBP Agrícola (Valor Bruto da Produção) somam R$ 5,742 bilhões. O mais recente levantamento da Emater/RS aponta que a produtividade média da soja passou de 1.948 quilos por hectare para 1.738 quilos por hectare. A produção, projetada inicialmente em 10,3 milhões de toneladas, foi revista, até meados de março, para 7,1 milhões de toneladas, uma queda de 39% em comparação com a safra anterior. A safra de milho é estimada em 3,05 milhões de toneladas, o que representa um recuo de 47,27% em relação à safra de 2011.

Áreas irrigadas também sofreram — Na região Noroeste do Rio Grande do Sul a colheita da soja prossegue até meados de abril, mas o prejuízo é uma certeza para os agricultores. "Chegamos a ficar 60 dias sem uma chuva expressiva. E foi justamente numa época em que as lavouras passavam por períodos críticos, entre 22 de novembro e 21 de janeiro", relata o produtor e engenheiro agrônomo Maurício De Bortoli, da Sementes Aurora, que tem sede em Cruz Alta.

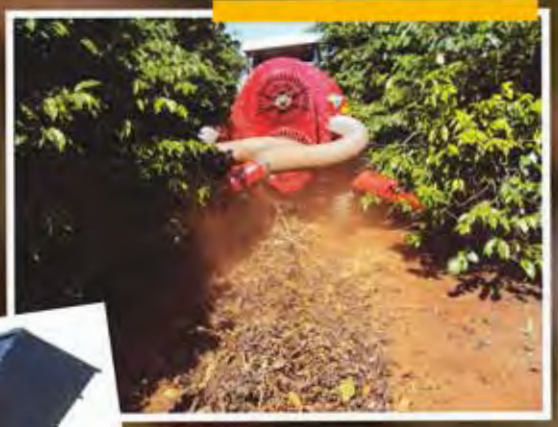
Segundo ele, o quadro é desolador em algumas localidades. Áreas de soja cultivadas no cedo, com tecnologia capaz de render entre 50 e 60 sacas por hectare,

Com o aumento da segunda safra, o Brasil poderá registrar uma colheita recorde de milho, de 65,3 milhões de toneladas

Máximo Aproveitamento do Café de Varrição.

do preparo ao transporte!

1 - Preparo de solo



2 - Varrição

5 - Ensaque e Transporte

4 - Recolhimento em cafés com espaçamentos normais

3 - Colheita em cafés estreitos

MIAC
MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Fone: 17 3572-9000 - www.miac.com.br

apresentaram produtividade entre 7 e 14 sacas por hectare. No milho, as perdas foram expressivas mesmo nas lavouras irrigadas. A falta de chuva foi tão séria que os reservatórios secaram. Das seis barragens utilizadas para abastecer os 720 hectares irrigados com milho pela Sementes Aurora, cinco ficaram sem água. "O pivô ajuda, mas não é capaz de rentabilizar 100% de uma lavoura num ano como esse", conclui o agricultor.

O resultado da escassez hídrica foi a queda na produtividade do cereal. Na safra passada, a média colhida foi de 217 sacas ou 13.020 quilos por hectare. Este ano, a média ficou em 160 sacas por hectare. Nas áreas de sequeiro, o rendimento deste ano variou entre 8 e 27 sacas por hectare, enquanto na temporada passada, a média ficou entre 120 e 147 sacas por hectare.

A perda contabilizada coincidiu com um investimento maior nos campos da empresa em Cruz Alta, Júlio de Castilhos, Tupanciretã e Boa Vista do Cadeado. Nesta safra, o uso de tecnologia no manejo das lavouras foi ampliado entre 15% e 20%. "Nós enfrentamos veranicos quase todos os anos e acreditávamos que o La Niña seria de fraca intensidade agora. Mesmo o preço do milho, que está cerca de 10% acima do que estava no ano passado, não compensa as perdas em função do clima. O mesmo vale para a soja", constata De Bortoli.

Investimento no feijão — Este ano a Sementes Aurora também terá ampliada a área cultivada na segunda safra do feijão. A motivação vem do mercado, que sinaliza para uma escassez do produto. "Na safra anterior obtivemos uma produção boa, mas o preço não ajudou na hora da comercialização, ficando ao redor de R$ 60 a R$ 70 a saca. Agora, decidimos aumentar a área da safrinha, que normalmente é de 80 a 100 hectares, para 230 hectares, e acreditamos que podemos receber entre R$ 90 e R$ 100 pela saca do produto", calcula De Bortoli.

A percepção do produtor é confirmada pelos números. No Rio Grande do Sul, segundo a Emater, a redução de cerca de 15% sobre a expectativa inicial de colheita da primeira safra fez subir o preço do feijão preto. Na semana entre 8 e 15 de março, o grão atingiu cotação média de R$ 87 a saca, ultrapassando os valores da série histórica. Alguns negócios chegaram a ser realizados com preços entre R$ 100 e R$ 110 a saca.

De uma forma geral, a instabilidade dos preços, a baixa liquidez e os problemas climáticos colaboram para que o tradicional prato dos brasileiros venha enfrentando grandes oscilações nos últimos anos. Na primeira safra, parte da lavoura perdeu terreno para o milho e para a soja, de acordo com a Conab. A área cultivada caiu 10,4% em todo o país, ficando em 1,272 milhão de hectares. Para a segunda safra, a expectativa ainda considera uma redução de 2,8% no plantio, mas em importantes estados produtores, como o Paraná, onde a saca chegou a valer entre R$ 120 e R$ 180, o cultivo pode ter incremento de 9,7%.

O governo anunciou R$ 737 milhões para estimular as cotações do arroz, que em 2011 ficaram abaixo do preço mínimo

Apoio para o arroz — O alimento que faz dupla com o feijão na mesa da população também é conhecido pelos seus altos e baixos. A área cultivada com arroz no país recuou 10,8% em 2011/2012 e acumula uma retração de 35,8% desde o ano-safra 2004/2005. Preços pouco atrativos, concorrência com o produto importado do Mercosul e dificuldade de comercialização estão entre as razões para o desestímulo. No Rio Grande do Sul, principal produtor e onde o cereal é cultivado em irrigação, os mananciais sentiram a falta d'água devido à estiagem. "Algumas regiões sofreram no período de desenvolvimento da planta e, por isso, não será possível repetir os números do ano passado, quando o estado colheu o recorde de 8,9 milhões de toneladas", assinala o presidente do Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga), Claudio Pereira.

Safra cheia de um lado, preço baixo de outro. Em 2011, os valores médios do arroz ficaram em torno de R$ 22,35 a saca de 50 quilos, abaixo do preço mínimo estipulado de R$ 25,80. "Para este ano, com a queda na produção no Mercosul e o bom volume de exportação do Brasil, acreditamos numa melhor remuneração para o produtor, que precisa, pelo menos, que os valores mínimos sejam cumpridos", acrescenta o dirigente. No mês passado, em meio à colheita do cereal, o Ministério da Agricultura anunciou a liberação de R$ 737 milhões em medidas de apoio para sustentar o preço do arroz. O valor vai permitir o

Enquanto o Rio Grande do Sul somou perdas de 47% no milho, o Paraná ampliou a área da segunda safra em 12%

Divulgação

escoamento de 2,2 milhões de toneladas do cereal. O Irga estima a produção gaúcha em torno de 7,6 milhões de toneladas, enquanto a Conab aponta para um número de 7,05 milhões de toneladas. Para todo o país, a estatal prevê uma colheita de 11,267 milhões de toneladas, uma redução de 17,2% sobre o ano anterior.

Um olho no campo, outro no mercado — Ao mesmo tempo em que calcula a produtividade na lavoura, o produtor acompanha os movimentos do mercado. As médias de 2011 foram generosas, especialmente para quem vendeu soja e milho. Mas o que o agricultor pode esperar para os próximos meses?

Os cenários interno e externo indicam que a tendência para a oleaginosa é de sustentação dos preços. O La Niña afetou a safra na América do Sul e reduziu em 7,3% a produção mundial em 2011/2012. No Brasil, as perdas na Região Sul reduziram a colheita para 68,7 milhões de toneladas, queda de 8,7% sobre 2010/2011. "A safra dos Estados Unidos também teve quebra e caiu para 83,2 milhões de toneladas contra 90,6 milhões de toneladas em 2010/2011. Os estoques de passagem mundiais devem recuar 16,7% em 2012, e a relação entre estoques finais e demanda mundial recuará para 22,5% em 2011/2012, contra 27,3% em 2010/2011", informa o consultor Carlos Cogo.

PREÇOS (EM R$)

	Arroz RS (50 kg)	Milho PR (60 kg)	Trigo RS (60 kg)	Soja PR (60 kg)	Soja Chicago (US$/60 kg)
Média 2012*	26,74	26,50	24,00	46,83	27,85
Média 2011	22,39	25,29	27,48	45,46	28,83
Média 2010	27,57	17,90	23,31	40,26	23,31

* Janeiro, fevereiro e março
Fonte: Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica

Os preços, diz o analista, acumulam uma baixa de 2% desde julho de 2011, mas uma alta de 41% nos últimos 24 meses na Bolsa de Chicago. "A tendência é que os preços futuros em Chicago oscilem entre US$ 13 e US$ 14 por *bushel* em 2012 e 2013, mantendo níveis similares aos praticados durante 2011. Ao mesmo tempo, na temporada 2012/2013, a área não deve crescer nos EUA, em função da preferência pelo cultivo de milho no país", detalha.

A situação global do milho é diferente da soja. Os preços acumulam uma baixa de 10% desde julho de 2011, mas uma alta de 76% nos últimos 24 meses. No Paraná, por exemplo, em julho de 2010, o preço da saca estava em torno de R$ 15, enquanto em janeiro de 2012, chegou a R$ 26,50.

A safra 2011/2012 tem a maior área total

MÁXIMA COBERTURA, MELHOR CONTROLE:
APRESENTAMOS A PONTA TEEJET® AI3070

Proteja sua cultura de cereais contra doenças como a Giberela com a ponta AI3070

- O AI3070 utiliza um aprimorado e incomparável design exclusivo para aplicação de fungicida
- O jato com 30° inclinado para frente penetra na copa da cultura, enquanto a 70° para trás maximiza a cobertura das espigas para garantir um excelente controle das doenças
- A tecnologia de Indução de Ar minimiza a deriva para manter a aplicação somente sobre a cultura

Saiba mais no www.teejet.com

YouTube twitter

TeeJet® TECHNOLOGIES

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

de cultivo do cereal da história do Brasil, com 15,3 milhões de hectares. “A safra recorde, que pode chegar a 65,3 milhões de toneladas, deve gerar o maior excedente exportável da história do país. Esse cenário, juntamente com a possibilidade de aumento de área e produção em 2012/2013 nos EUA pode pressionar os preços no mercado interno no segundo semestre de 2012”, deduz Cogo.

Os preços futuros em Chicago, comenta o analista, devem oscilar entre US$ 5,80 e US$ 6,50 por *bushel*, após ter atingido os US$ 7,99 por *bushel* em 2011. “Para o produtor, nesse momento, o recomendável é aproveitar os bons preços com a venda escalonada e negócios antecipados, a exemplo do que é feito com a soja. No Mato Grosso, cerca de 75% da 2ª safra já foi comercializada, enquanto no Paraná, esse número alcança 25% da colheita (em março)”, aponta.

Os agricultores mato-grossenses também saíram na frente na venda da safra de soja 2012/2013. A estimativa é que em torno de 25% da colheita já esteja negociada, com valores entre R$ 42 e R$ 44 a saca. “São vendas que representam cerca de 30% de margem de lucro para o produtor, que precisa se capitalizar para a safra futura. Normalmente, negócios feitos na troca por insumos e que são salutares para a renda do agricultor do Mato Grosso”, examina Cogo.

Custos devem subir na próxima safra — De olho no cultivo da safra 2012/2013, os agricultores do estado que mais produz soja no Brasil já podem preparar as contas para desembolsar mais dinheiro na formação da lavoura. Segundo levantamento do Instituto Mato Grossense de Economia Agropecuária (Imea), o custo operacional da soja deve passar para R$ 1.064,16 por hectare na próxima temporada. Em 2011/2012, o valor foi calculado em R$ 974,81, enquanto em 2010/2011, foi de R$ 944,67. A mudança, no entanto, pode variar ainda mais, uma vez que o cálculo foi feito sobre a média dos preços praticados em janeiro e fevereiro no Mato Grosso. Os principais formadores desse aumento para 2012/2013 serão os fertilizantes, os defensivos e a mão de obra. “É a relação de demanda e oferta do mercado mundial. A área de plantio aumenta e os insumos acompanham”, destaca o economista Daniel

Algodão: preços mais baixos e estabilidade na safra

Depois de crescer 67,6% em 2010/2011, a área cultivada com algodão no Brasil teve incremento de apenas 0,2% em 2011/2012. Na safra passada, a motivação veio dos preços, que dispararam pela relação apertada entre a demanda e a oferta.

Em março de 2011, a arroba era cotada a R$ 130,20 em Rondonópolis/MT, segundo levantamento do Instituto Mato Grossense de Economia Agropecuária (Imea). Um ano depois, com a demanda mundial reprimida, o preço é de R$ 49,60 a arroba na mesma praça. “O mercado teve a influência da perspectiva de crise na Europa, do desaquecimento das importações da China e da indústria nacional, que está consumindo 20% menos”, atribui o presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa), Sérgio de Marco (foto).

A área mundial cultivada com a pluma cresceu 6,8% na safra 2011/2012 e acumula expansão de 18,7% em três safras. O Brasil deve colher este ano pouco mais de 2 milhões de toneladas, superando a produção anterior, de 1,959 milhão de toneladas. Desta safra, cerca de 1 milhão de toneladas estão vendidas com preços em torno de US$ 30 a arroba. Com as condições climáticas positivas, o Mato Grosso deverá colher, a partir de junho, 975,1 mil toneladas de algodão, o que equivale a 48,74% da produção nacional. Na sequência, vem a Bahia, com 639,9 mil toneladas, e Goiás, com 139,7 mil toneladas.

O cultivo da safra 2012/2013 vai depender muito de como ficará o mercado este ano. Segundo o presidente da Abrapa, com a cotação atual em torno de US$ 0,89 por libra-peso, a conta do produtor ficará praticamente empatada, já que a lavoura é de alto investimento, com custo médio total calculado em US$ 2,6 mil/hectare nesta safra. “O cotonicultor vai acompanhar os movimentos do câmbio e avaliar bem antes de decidir a formação da próxima lavoura, porque a soja e o milho estão bastante competitivos e podem entrar no lugar da pluma”, considera de Marco.

Carlos Rudiney/Abrapa

Latorraca, gestor do Imea.

Na safra 2011/2012, Mato Grosso ampliou a área de soja de 6,4 milhões de hectares para 7,1 milhões de hectares. O incremento foi feito principalmente sobre antigas áreas de pastagem. A produtividade média deve ter uma queda em torno de 3% provocada por perdas pontuais em algumas regiões que enfrentaram problemas com o clima e com a ferrugem. “Esse será um ano com algumas disparidades. Em um mesmo município temos produtores com alto rendimento e outros colhendo cerca de 35 sacas por hectare. Mas no geral, o produtor investiu mais em tecnologia”, esclarece o economista.

A produção total de soja do Mato Grosso é estimada em 21,9 milhões de toneladas, aumento de 6,9% sobre o ano passado. Até fevereiro, 67,9% da safra havia sido comercializada com valores médios entre R$ 38 e R$ 39 a saca. Na segunda quinzena de março, com a alta do dólar, as cotações variavam entre R$ 42 e R$ 48 no estado, e a venda foi acelerada.

O milho também deverá ter incremento nos custos na safra 2012/2013. No caso do cereal, o principal fator de aumento deve vir das sementes, já que a procura por materiais de alta qualidade é intensa. Mato Grosso terá uma safra recorde de milho, com a colheita de cerca de 10,8 milhões de toneladas, uma elevação de 54,3% sobre a safra passada. “É um paradoxo, mas as notícias das perdas no Sul acabaram interferindo sobre a decisão do produtor mato-grossense que investiu no milho na 2ª safra”, declara Latorraca. Os preços, claro, motivaram ainda mais. Em fevereiro de 2010 os valores do cereal estavam em torno de R$ 11 a saca em Rondonópolis. No mesmo mês de 2011, chegaram a R$ 25 e, em fevereiro deste ano, a R$ 24.

Clima favoreceu plantio da 2ª safra — Com propriedade em Sorriso/MT, o produtor Dionísio Zílio cultivou nesta safra 600 hectares de soja e diz que não tem muito do que reclamar. “Conseguimos colher 61 sacas por hectare e tivemos problema apenas em 80 hectares com a ferrugem. Nesse caso, a produtividade média baixou para 45 sacos por hectare”, enumera.

Ele conta que o clima colaborou com o andamento da lavoura. Tanto que o milho da 2ª safra foi plantado na época recomendada e agora cresce na lavoura. Zílio cultivou o cereal também em 600 hectares e

O ÚNICO PARA AS CONDIÇÕES BRASILEIRAS.

FUSO CLEAN NOVA FÓRMULA foi desenvolvido para as condiçoes brasileiras e recebeu modificações na composição ao longo dos últimos anos, sendo hoje o único limpador contendo óleos sintéticos e minerais. Outros produtos, mesmo importados, não possuem esta tecnologia, resultando desempenho inferior ao FUSO CLEAN NOVA FÓRMULA.

É a garantia da qualidade para as fibras, tão cuidadas e de tanto valor para o seu negócio.

FUSO CLEAN
Limpa e Lubrifica

FUSO CLEAN Nova Fórmula é a única solução.

rigrantec
Tecnologias para Sementes e Plantas Ltda.
CNPJ 92.209.295/0002-00 Fone: (51) 3341.3225
www.rigrantec.com.br

espera iniciar a colheita no começo de junho. Se o clima continuar bom, a produtividade poderá alcançar 110 sacas por hectare, número acima das 84 sacas por hectare obtidas no ano passado, quando faltou chuva. “Nossa expectativa é positiva porque esse ano usamos mais tecnologia na plantação, especialmente em adubação”, continua o produtor.

Em Sapezal/MT, o produtor José Guarino Fernandes também aproveitou as condições climáticas positivas para fazer o plantio da 2ª safra no tempo certo. “No ano passado, 80% do milho precisou ser semeado em março, em função do atraso na colheita da soja, mas agora consegui implantar 90% da lavoura em fevereiro”, afirma.

No verão, o agricultor cultivou 500 hectares com soja e, na área de inverno, 400 hectares com o milho e 100 hectares com sorgo e milheto. Com uma produtividade de 50 sacas por hectare na soja, Fernandes diz que as vendas antecipadas ajudam a rentabilizar a produção, mas ressalva que o lucro obtido com a soja é usado para a manutenção da propriedade, já que o aumento dos preços foi acompanhado de altas também nos custos dos adubos e dos defensivos. “O que ganhamos com o milho fica para os investimentos. Atualmente, o produtor que não consegue fazer duas safras em pelo menos 70% da sua área tem dificuldades sérias para se manter na atividade”, complementa.

Com o custo da saca avaliado entre R$ 32 e R$ 33, Fernandes negociou a soja com valores líquidos (descontados os impostos e os royalties) entre R$ 35 e R$ 38. No final de fevereiro, ele já havia adquirido os adubos, as sementes e os defensivos que serão usados na lavoura 2012/2013. Para Fernandes, que também é vice-presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso (Famato), se não fossem as dificuldades logísticas, o produtor mato-grossense poderia ter uma rentabilidade bem melhor. “Os problemas no transporte da safra abocanham um terço do valor da nossa produção”, resume.

José Guarino Fernandes, de Sapezal/MT: produtividade média de 50 sacas por hectare na lavoura de soja

Divulgação

O dilema do inverno — Produtores paranaenses ouvem a pergunta depois da safra de verão: plantar milho na 2ª safra ou investir no trigo? A resposta dada pela maioria tem como alternativa correta a primeira opção. O momento positivo do milho e as dificuldades no mercado do trigo, com preços aquém dos custos de produção e baixa liquidez, ajudam a formar a escolha.

Na safra passada, o trigo no Paraná teve redução de área e a produção foi afetada pela geada, caindo 24%. Para este ano, o Departamento de Economia Rural (Deral) do governo do estado estima o plantio de 891 mil hectares com o cereal, o que será um recuo de 15% sobre a temporada anterior.

Por outro lado, a área da 2ª safra de milho teve 12% de incremento, com quase 2 milhões de hectares plantados. “Entendo o lado do produtor, que precisa pensar na sua renda, mas também acho temerário o Brasil ficar ainda mais dependente do mercado externo, já que precisa importar trigo para suprir o abastecimento”, ressalta o economista do Deral Marcelo Garrido. Com os resultados do Paraná, o Rio Grande do Sul colheu a maior safra de trigo do país no ano passado. Foram 932 mil hectares e 2,7 milhões de toneladas produzidas, um aumento de 38,9% sobre 2010/2011. Nos campos gaúchos, o cereal não enfrenta a concorrência com o milho e di-

Sérgio Dotto, da Embrapa Trigo: produtores gaúchos poderiam ampliar a área com trigo para até 1,5 milhão de hectares

Paulo Kurtz

www.marcher.com.br

BONAPARTE

2012

2011

2010

2009

RENTABILIDADE

COM A MARCHER,
O PRODUTOR VÊ
OS RESULTADOS
APARECENDO
NO CAMPO.

Marcher e silo-bolsa.
O novo jeito de armazenar do Brasil.

Com os implementos Marcher e o sistema silo-bolsa, você conta com uma tecnologia inovadora de armazenagem de grãos. É mais produtividade, lucratividade e diversas vantagens para o seu negócio:

- *ECONOMIA:* baixo investimento inicial e rápido retorno.
- *FLEXIBILIDADE:* facilidade para separar os diferentes tipos de grãos.
- *SEGURANÇA:* garantia total na preservação dos grãos.

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

INGRAIN100

MARCHER
BRASIL

vide espaço com culturas de menor expressão, como a canola, a cevada e a aveia.

Em março ainda não havia estimativa formada para o plantio de trigo no estado, mas duas linhas de pensamento diferentes podem definir a área do cereal. "O produtor gaúcho pode ver nos cultivos de inverno uma grande oportunidade para melhorar a renda deste ano, já que a safra de verão sofreu com a seca. Além disso, ele pode aproveitar o espaço deixado pelo Paraná, que investe cada vez mais no milho", argumenta o engenheiro agrônomo Sergio Dotto, chefe-geral da Embrapa Trigo.

Para ele, o agricultor também deve pensar na sustentabilidade do seu sistema produtivo, com distribuição da renda ao longo de todo o ano. "O Rio Grande do Sul já evoluiu muito em qualidade do grão e poderia plantar até 1,5 milhão de hectares com trigo e produzir cerca de 4 milhões de toneladas que, com as medidas adequadas, deveriam ser comercializadas para outros estados e países", completa o agrônomo.

Expectativas mais pessimistas, no entanto, levam a crer que o produtor gaúcho não terá as condições necessárias para investir no trigo neste inverno. Além da falta de recursos para formar a lavoura, pesam contra a dificuldade de comercialização da cultura. Na safra passada, no início da colheita, os preços da saca estavam entre R$ 23 e R$ 24, aquém do valor mínimo de R$ 28,62, o que fez com que o Governo Federal lançasse mão de medidas para o escoamento.

Em Cruz Alta/RS, a área cultivada no inverno pela Sementes Aurora será 25% voltada ao trigo, 15% à aveia branca, 10% ao azevém e 50% destinada à aveia preta. A justificativa para a maior porção voltada à aveia preta vem dos menores riscos e dos custos, quatro vezes mais baixos se comparados aos do trigo.

Mesmo com o resultado abaixo do esperado na safra de verão, não está nos planos uma diminuição dos investimentos no inverno. "É uma lavoura altamente exigente em tecnologia e, por isso, não podemos arriscar, mesmo que tenhamos que buscar recursos. No entanto, sabemos que a realidade geral da região é complicada e muitos produtores podem acabar diminuindo suas áreas ou investindo menos no inverno", avalia o produtor Maurício De Bortoli.

Programação independente dos fatos — A família Fey, que tem propriedade em Maripá/PR, optou por dividir a sua área de inverno entre o milho e o trigo. É verdade que o milho ocupa 70% da lavoura, mas ninguém pensa em abandonar o trigo. Pelo contrário. O investimento no cereal é cuidadosamente planejado para garantir uma boa produtividade de 3,8 mil quilos/hectare, bem acima da média nacional, de 2,6 mil quilos/hectare. Se o rendimento de mais de 60 sacas se confirmar, a rentabilidade será bastante positiva, já que o custo é calculado em 38 sacas/hectare.

Com tendência de sustentação, os preços da soja acumulam uma alta de 41% nos últimos 24 meses na Bolsa de Chicago

No verão, a área de 195 hectares da família Fey foi 70% semeada com a soja e 30% com o milho. "Faz uns 10 anos que trabalhamos com esse esquema e, além de diversificar a renda da atividade, percebemos mais facilidade no manejo de plantas daninhas com a rotação de culturas", enfoca o produtor Alisson Fey. A propriedade também tem uma plantação de mandioca em oito hectares e vacas para a produção de leite.

Engenheiro agrônomo da Cooperativa C.Vale, Alisson ajuda o pai, Arnoldo, a programar a lavoura. Para colaborar ainda mais com o negócio da família, ele se mantém informado sobre o comportamento do mercado e investiu em qualificação cursando uma pós-graduação em Gestão Estratégica do Agronegócio. Seu Arnoldo conta que a estiagem desse verão maltratou as lavouras. "Na soja, esperávamos colher 3,7 mil quilos por hectare, mas colhemos apenas 1.250 quilos. No milho, a expectativa era de 10 mil quilos por hectare, mas a realidade foi de 7,9 mil quilos", revela o agricultor. O retorno com o que foi colhido, pelo menos, foi positivo. O milho, que teve um custo total de R$ 10,90 por saca, foi vendido com preços entre R$ 24 e R$ 24,50. Já a soja, que custou R$ 23 a saca, tem preços entre R$ 44 e R$ 48 no Paraná.

A família Fey, no entanto, não se deixa abalar pelas perdas que a seca provocou. Além de manter as áreas sob a proteção de seguro, o planejamento na propriedade é de longo prazo. Tanto que os investimentos na temporada 2012/2013 serão mantidos nos mesmos patamares dos atuais. "O adubo já está todo comprado, com o pagamento programado até dezembro. Não vai ser o resultado de uma safra que vai nos desanimar", decreta seu Arnoldo.

Almir Trevisan/C. Vale

Arnoldo Fey, de Maripá/PR: alto investimento no trigo, mesmo com o resultado abaixo do esperado na soja

Cuidar do solo é cuidar da vida.
15 de abril.
Uma homenagem da Mosaic Fertilizantes
ao Dia da Conservação do Solo.
Mosaic™
Atendimento ao Cliente
0800 11 86 49
www.mosaicco.com.br

Divulgação

A RECUPERAÇÃO do nome na praça

O mercado sempre está disposto a trazer de volta o bom empresário rural, aquele que passou por dificuldades tão corriqueiras no agronegócio, mas que tem boa índole e experiência em seu ramo de negócio

Marcus Reis, advogado especialista em agronegócio e diretor-presidente do Escritório Reis Advogados em Uberlândia/RS

Uma biodiversidade inigualável, água em abundância, solo fértil e clima privilegiado com estações definidas na maioria do ano em vários estados brasileiros. Este é o cenário que faz do Brasil um dos países mais propícios ao desenvolvimento da agropecuária, do agronegócio e da agroindústria. Com isso, estes setores têm se tornado um grande celeiro de emprego, atraindo empresas e indústrias do mundo inteiro para investir em terras tupiniquins. O Brasil é a "bola da vez" neste setor. Isso acontece por vários motivos, entre eles pela escassez mundial de alimentos, pela imensa extensão territorial agricultável e pela abundância de água e tecnologia de ponta.

O agronegócio, que hoje representa quase 30% de nosso Produto Interno Bruto (PIB), experimenta em nosso país um momento excepcional que deverá perdurar no mínimo pelos próximos três a cinco anos. Porém, com tantos atrativos e com o ótimo momento, o agronegócio nacional assinala alguns pontos negativos, entre eles, o número crescente de endividados e inadimplentes que hoje somam uma fatia considerável do bolo deste setor. Um grupo significativo de produtores mantém dívidas antigas, muitas vezes já renegociadas mais de uma vez, que

os impedem de contratar novos empréstimos e criam outras dificuldades que pesam o dia-a-dia desses produtores. Esses fatores dificultam de sobremaneira o surgimento de novos negócios e, por consequência, o retorno sadio desses produtores ao crédito. Isso se deve, em grande parte, à falta de profissionalização do problema. Não há como se obter números exatos do valor desta dívida. O levantamento demandaria um esforço gigantesco e com resultados incertos, tamanha a gama de negócios espalhados pelo interior do país.

Importância do crédito — O crédito no agronegócio brasileiro possui uma importância superior à maioria das outras atividades comerciais. Como traduz o jargão do setor, "a agricultura é uma empresa a céu aberto", sujeita a sol e chuva em excesso ou escassez, pragas, necessidade de conhecimentos técnicos apurados, além dos demais fatores atinentes à famosa lei de oferta e demanda. Esses e outros fatores trazem uma maior insegurança na concessão de créditos ao financiamento rural. Eis aí a origem das tensões comuns não só aos concessores de financiamentos agrícolas como aos tomadores destes.

Os credores esperam a recuperação máxima do crédito, no menor tempo possível e ao menor custo. Já os produtores endividados esperam o contrário, o maior desconto possível no maior prazo para pagamento sem repasse de custos. Contudo, ambos os lados se não conseguirem uma aproximação equilibrada, dificilmente chegarão a consenso. E a falta de consenso é ruim para todos, inclusive ao mercado em geral que precisa de fluidez, liquidez e acima de tudo segurança.

Visto a "indústria a céu aberto", o crédito no agronegócio brasileiro possui uma importância superior à maioria das outras atividades comerciais

Leandro M. Mittmann

O produtor rural faz parte de uma categoria de profissionais *sui generis*, pois não traz, a exemplo de outros setores, uma homogeneidade de perfis. Desta forma, o produtor moderno, apesar de não carecer de formação acadêmica específica, precisa de conhecimentos diversos em áreas afins a seu negócio. Assim, os agropecuaristas de hoje precisam ter noções de direito, administração, economia, informática, dentre outras.

Num mundo competitivo e globalizado como o atual, onde as margens são cada vez mais apertadas em todas as cadeias produtivas, as oscilações de mercado são frequentes e rápidas, e o custo de produção é cada vez maior. Aquele produtor que não se atualizar poderá, num momento ou noutro, em razão de uma seca ou chuva em excesso, uma nova praga ou mesmo queda demasiada do preço de seus produ-

tos no mercado consumidor, ver-se endividado.

Nesse momento, o que devem fazer esses produtores? Normalmente, o que se vê é uma avalanche de ligações e visitas desagradáveis, onde aqueles fornecedores, por vezes amigos antigos, se explicam como pressionados ao recebimento e recuperação de seu crédito. Dizem: "Se não acertarmos, posso até mesmo perder meu emprego!". Aí começa a pressão sobre o produtor. O próximo passo é a perda do sono, após, vem a perda da saúde, os boatos na praça... e pronto! A vida desse agricultor, construída sob princípios sólidos, bom nome, probidade e retidão ao longo de décadas, se torna um caldeirão fervente.

Mas onde residiu a falha? Será que essa situação poderia ter sido evitada? A essa altura do campeonato, isso não mais importa. Está feito e precisa ser corrigido. E o mercado sempre está disposto a trazer de volta o bom empresário rural, aquele que passou por dificuldades tão comuns ao setor, mas que tem boa índole e experiência em seu ramo de negócio. Pois bem, como já dito, o profissional agrícola moderno necessita de outros conhecimentos além daqueles técnicos e produtivos. Na realidade, esses produtores devem estar próximos daqueles consultores profissionais cujo conhecimento poderá auxiliá-lo a evitar situações de endividamento e, caso este já esteja instalado, também dele sair.

Para isso tem se tornado moda a presença de consultores especializados nas mais diversas áreas, inclusive recuperação e renegociação de dívidas. Existem hoje inúmeros profissionais e empresas especializados em renegociação. O produtor endividado já está numa situação e posição complicada, e o bom médico, por melhor que seja, nunca deve auto avaliar-se. Da mesma forma, a exposição desse profissional em negociações estressantes deve ser evitada. Isso deve ser trabalho para profissionais que resolverão essas situações de forma profissional, sem emoções desequilibradas e com conhecimento e experiência suficientes para resolução dos conflitos.

No mundo moderno, os empresários agrícolas devem embutir em seus custos de produção, a contratação de profissionais que os auxiliem em todas as questões que não lhe são afins. Esse tipo de atitude traz maior segurança e ganho aos produtores, e se uma crise de endividamento já houver sido instalada, maior ainda a dependência por profissionais especializados.

Linhas de crédito rural — A função do crédito rural é, primordialmente, a de fomento da agricultura. O Governo Federal, por meio de bancos em que detém participação, entre os quais Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia S/A e outros, direciona financiamentos específicos no sentido de fomentar o desenvolvimento de regiões determinadas, atraindo agricultores e empresas interessados em tais benefícios, dentre eles prazos dilatados e juros reduzidos. Estes programas de incentivo são conhecidos de todo setor agrícola e estão à disposição dos empresários rurais que queiram investir em lugares distantes dos grandes centros econômicos de nosso país.

Houve uma época em que o agricultor tinha no Governo uma tábua de salvação, pois entendia que a responsabilidade pelas inconsistências e vicissitudes comuns ao setor eram de responsabilidade deste e nunca de si próprios. Foi a época das famosas anistias, onde os financiamentos federais tinham seus pagamentos prorrogados por décadas a juros baixíssimos. Hoje, com as mudanças na legislação, o fornecimento de crédito rural tornou-se possível também às empresas privadas, assim como, concomitantemente, abriu-se um leque de títulos de crédito disponíveis para melhores negociações.

Menos de 5% do financiamento agropecuário é provido pelo Governo Federal. Todo o remanescente, de aproximadamente 95%, é suprido pela iniciativa privada. O importante no momento da escolha da negociação a ser formalizada, é que o título escolhido seja o mais ágil na formatação e no resgate, que apresente melhores condições de constituição de garantias, com menor custo e ampla aceitação no mercado. Por essas razões, dentre outras, a Cédula de Produto Rural tem sido o título preferido tanto por credores, quanto por tomadores.

As medidas judiciais que visam a satisfação das negociações contratadas vão desde procedimentos acautelatórios, como busca e apreensão, arresto ou sequestro dos produtos dados em garantia nos títulos, até o processo de execução ou mesmo de alienação direta para os casos em que houve a contratação de garantia de alienação fiduciária, sempre em busca da rápida recuperação do crédito concedido.

Divulgação

Reis: houve uma época em que o Governo era uma tábua de salvação do agricultor, os tempos das famosas anistias em que os financiamentos tinham seus pagamentos prorrogados por décadas a juros baixíssimos

Importa destacar que, se o título de crédito for bem elaborado, iniciada a colheita do produto e não sendo o mesmo destinado diretamente ao credor, este poderá dar por antecipadamente vencido o título para buscar garantir judicialmente seu direito já no início das colheitas. Assim, a comunicação clara e transparente entre o produtor e o credor tende a evitar dissabores em razão de falta de alinhamento entre os dois lados. Por fim, importante frisar que nos dias atuais, especialmente devido à mudança de posicionamento do Governo, o mercado privado ocupou sua real posição no cenário nacional, encarando a agricultura como outro negócio qualquer. Em breves palavras, este é o cenário do crédito agrícola atual. Profissional, moderno, dinâmico e globalizado.

Confiabilidade em ação
Quem escolhe
a SDLG colhe muito mais do
que produtos: colhe grandes resultados.
SDLG
A SDLG é a força que o seu agronegócio precisa para obter mais resultados. São equipamentos e soluções financeiras que trabalham juntos para sua empresa crescer ainda mais. Tudo isso com a confiança que só a SDLG oferece.
www.sdlgla.com

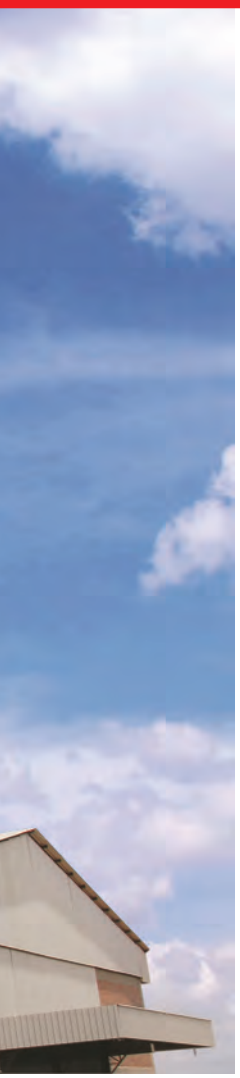
Fotos: Divulgação GSI

GSI BRASIL: superação para entregar qualidade

Depois de um período turbulento e uma parada estratégica, a GSI Brasil passou por profundas mudanças administrativas, reestruturou a operação, definiu novos objetivos e focou sua produção na fábrica de Marau, no Rio Grande do Sul. Na cidade gaúcha, a empresa mantém a maior fábrica de equipamentos para produção de aves e suínos da América Latina, que depois da sua reformulação, passou a atender também a área de armazenagem, desde maio de 2011.

Com matriz nos Estados Unidos, o GSI Group, recentemente adquirido pelo grupo AGCO, é o principal fornecedor de secadores, silos e transportadores de grãos para as maiores empresas cerealistas do mundo. Com o retorno da fabricação de sistemas de armazenagem na fábrica brasileira em 2011, a companhia investe para fortalecer ainda mais sua atuação na América Latina. O parque fabril de Marau recebeu um aporte de cerca de R$ 24 milhões para sua reestruturação. Está operando dentro do conceito de *lean manufacturing*, operando duas fábricas em uma, com qualidade e capacidade para atender clientes de todo o continente sul-americano.

Desde 2010, a empresa, com nova direção, adotou um padrão de qualidade originado na indústria automotiva – experiência trazida pelo novo presidente, Sidney Del Gaudio. Para ele, na nova fábrica, prestes a completar um ano de operação, a sinergia de manufaturas e a absorção de custos indiretos permitiram que a empresa passasse a oferecer sistemas de armazenagem com a tecnologia de líder mundial com preços competitivos para o agricultor brasileiro.



"Além disso, no último ano nos tornamos uma empresa mais ágil. Essas mudanças melhoraram o nosso produto e nos possibilitaram oferecer o melhor prazo do mercado", afirma Del Gaudio.

Internamente, a empresa reorganizou seus recursos humanos e reorientou os seus valores. Reforçou suas equipes técnica e comercial, não apenas ampliando o atendimento, mas qualificando o mesmo. Os treinamentos para os representantes contribuem para que as mudanças na companhia sejam percebidas na ponta, pelo cliente. Cliente esse que também sente a segurança do apoio da equipe de pós-venda da GSI. Técnicos e representantes estão sempre disponíveis para esclarecer dúvidas e auxiliar os produtores no manejo dos equipamentos.

E não é apenas no Brasil que a GSI está focada. Desde 2011, a companhia vem estreitando ainda mais os laços com representantes e clientes da América do Sul. Em novembro, ocorreu, em Marau, o 1º Encontro de Representantes de Armazenagem do Comércio Exterior, com representantes de oito países: Argentina, Chile, Paraguai, Uruguai, Equador, Colômbia, Peru e Bolívia.

O retorno às principais feiras do agronegócio também está contribuindo para mostrar a transformação positiva que vem acontecendo na GSI Brasil. Apenas nos três primeiros meses deste ano, a GSI participou de dois grandes eventos do agronegócio: o Show Rural Coopavel, em Cascavel/PR, e a Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS. Neste último, a volta foi em grande estilo, depois de três anos de ausência da companhia, com direito a estande que contou com um silo personalizado como nas grandes feiras americanas. A participação para 2013 na Expodireto já está garantida. A empresa já tem programadas as próximas participações: em abril, marca sua presença na Tecnoshow Comigo, em Rio Verde/GO, e em maio, participa da Agrishow, em Ribeirão Preto/SP.

"No último ano nos tornamos uma empresa mais ágil. Essas mudanças melhoraram o nosso produto e nos possibilitaram oferecer o melhor prazo do mercado", ressalta o novo presidente da empresa, Sidney Del Gaudio

Por fim, a integração e o fortalecimento do relacionamento com a matriz nos EUA e o investimento em pesquisa para oferecer produtos de ponta vêm aumentando ainda mais a confiança e a credibilidade na marca.

Expectativa positiva – Completando um ano da nova operação, em Marau, a companhia comemora a decisão acertada de retornar à fabricação de sistemas de armazenagem na fábrica brasileira e a marca de mais de 100 secadores Process Dryer instalados em todo o país. E a GSI Brasil tem muito para celebrar ainda: além de 2011 ter sido excelente para o agronegócio brasileiro, a empresa fechou o ano com um incentivo a mais para seus planos de crescimento em 2012. O ingresso da marca GSI no portfólio da AGCO – líder absoluta em máquinas e equipamentos agrícolas – confirmou a criação do maior grupo global de equipamentos para o agronegócio, com cerca de US$ 8 bilhões de vendas anuais. "O GSI Group vive um bom momento em nível mundial e o mercado brasileiro vai sentir a presença e a força que essa união representa", salienta Del Gaudio.

PRODUTO EM EVIDÊNCIA

O destaque da produção da GSI Brasil na área de armazenagem vem sendo o secador Process Dryer, com um conceito de secagem mais racional e menos agressivo aos grãos, possibilitando uma operação simples e segura. O Process Dryer tem reduzida emissão de partículas, baixo nível de ruído e menos consumo de energia por tonelada seca. O princípio de secagem no Process Dryer está baseado na alta vazão específica de ar (volume de ar por volume de grãos) o que possibilita a remoção de até dez pontos percentuais de umidade em um único passe e com resfriamento no secador. Assim, o grão fica menos tempo dentro do secador, quebrando menos grãos, fator muito valorizado, principalmente, na cadeia produtiva do arroz.

www.toyota.com.br

SUA PLANTAÇÃO VAI ATÉ ONDE
OS OLHOS ALCANÇAM? ENTÃO É BOM
TER UMA PICAPE QUE CHEGUE ATÉ LÁ.

Respeite a sinalização de trânsito.

A Hilux é o veículo ideal para o trabalho. Excelente custo-benefício, três anos de garantia, durabilidade e conforto, marcas da qualidade Toyota. E você ainda conta com assistência técnica em todo o Brasil. Seu negócio vai mais longe num Toyota.

Para conhecer mais detalhes de vendas diretas, visite nossa rede de concessionárias ou acesse www.toyota.com.br.

NOVA HILUX 2012 INVENCÍVEL

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 livrete de garantia, o manual do proprietário ou o site www.toyota.com.br para obter mais informações. Foto do modelo Hilux 4x4 cabine dupla versão SRV A/T Top, ano/modelo: 2011/2012, meramente ilustrativa.

TOYOTA
Pensando mais longe

dentsu

A agricultura traduzida por NÚMEROS

Uma interpretação das estatísticas revisadas do Censo Agropecuário do IBGE. Por exemplo, quais são, afinal, as classes que mais produzem alimentos?

Mauro de Rezende Lopes, pesquisador do Centro de Estudos Agrícolas, IBRE/FGV/RJ, mrlopes@fgv.br

Fotos: Leandro M. Mittmann

Com a revisão feita pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) dos dados do Censo Agropecuário de 2006, aparecem números interessantes da evolução da agricultura na última década, comparando os censos de 1995/1996 e 2006. Algumas perguntas podem ser feitas e respondidas e, com isso, delinearmos a tendência e o futuro da agropecuária no Brasil. Vamos falar de questões críticas na agricultura, tais como se o setor está crescendo (e onde); se esse crescimento tem sido na lavoura ou na pecuária; se há terras disponíveis para a expansão da agropecuária; e quem produz na agricultura brasileira, em particular a participação dos pequenos produtores e agricultura familiar. Faremos as perguntas e damos as respostas com dados.

A agropecuária está crescendo a ponto de dizermos que a sua tendência é de se expandir no futuro? A agropecuária brasileira, em matéria de área total dos estabelecimentos, encolheu 5,6%, em todas as regiões, sendo a

A redução na geração de valor da pecuária, o "faturamento", caiu 78,2% no Centro-Oeste, o que indica que as lavouras estão crescendo mais do que a pecuária na fronteira agrícola

principal redução no Sudeste (14,3%), algo que surpreende, pois ali estão importantes estados produtores. Em termos de porte dos produtores, a principal queda na área dos estabelecimentos, em termos de módulos fiscais (uma área média suficiente para garantir o sustento de uma família) foi entre os médios (de 4 a 15 módulos), 8,7%; no caso dos grandes (acima de 15 módulos) a queda foi de 7,5%. Não houve queda na área total dos estabelecimentos dos pequenos produtores (de 0 a 4 módulos); ficando a dúvida de qual foi a contribuição dos programas de reforma agrária.

Qual a fronteira agrícola que cresce mais rápido no Brasil? É claro que um crescimento de área, "ainda que pequeno", no Centro Oeste, no Sul e no Sudeste é algo significativo. Mas, entre todas a regiões, o Norte cresceu mais rápido com um aumento de áreas de lavouras de 95,3%, acima do Centro Oeste, que ficou com 78,9%. O Norte é onde há um potencial muito grande de crescimento, pois áreas reduzidas são indicativo de potencial de crescimento. Além de haver áreas degradadas para serem aproveitadas.

As áreas de pastagens e áreas degradadas são grandes extensões no Brasil? E estão nos grandes estabelecimentos? As áreas degradadas dentro dos estabelecimentos somam 3,2%. Há 10,7 milhões de hectares de terras degradadas que podem ser utilizadas sem se desmatar a Amazônia. Nos grandes estabelecimentos as áreas degradadas em relação às áreas totais somam 0,2%, nos médios, 0,2% e nos pequenos, 0,3%. As pastagens degradadas em relação ao total da área com pastagem é de 3,4% entre os pequenos produtores, 3,3% entre os médios e 3% entre os grandes. Esse é um grande acervo de reserva de terra que pode ser explorado com um ativo ambiental como a integração lavoura-pecuária-silvicultura.

Diz-se que as lavouras estão "empurrando" a pecuária para a Amazônia. Na área da pecuária bovina, onde está o crescimento? Em termos de pastagens naturais, em nível de Brasil, a pecuária bovina "encurtou" 26,2% – sendo que no Norte a redução foi de 37,8%. No Norte há potencial de crescimento da agropecuária – a área de pastagens plantadas, no Brasil, caiu 7,2%, mas no Norte

cresceu 26,6%. As pastagens naturais no Norte estão sendo substituídas por pastagens plantadas – com indisputáveis vantagens em termos de uso do solo e em poupar as matas. A pecuária bovina não está crescendo: a redução na geração de valor, o "faturamento", caiu 35,9% no Brasil, 18,1% no Norte (e 78,2% no Centro-Oeste, o que indica que as lavouras estão crescendo mais do que a pecuária na fronteira agrícola). Genética e manejo respondem pelo desempenho eficiência da pecuária no Brasil. Logo o crescimento e algo sem problema para a pecuária.

Quem produz mais? Agroempresário ou familiar — Mas nas lavouras quem está produzindo mais? Afinal de contas, os pequenos produtores e a agricultura familiar produzem a maior parte dos alimentos no Brasil? Ou são os grandes com porte, economias de escala e escopo (especialização)? Qual a renda gerada pela agricultura?

Para responder a essa pergunta vamos tomar os 5,2 milhões de estabelecimentos agrícolas do Censo de 2006 e classificá-los em três níveis de Renda Líquida do Estabelecimento – que se compõe da renda líquida da produção (valor da produção menos gastos), mais aposentadorias, mais salários de trabalho fora, mais outras fontes de renda, as classes A/B, C e D/E. As classes D/E produzem 19,6% do feijão; 6,3% do arroz; 9,6% do milho; 4,8% do trigo; 14,7% da mandioca; e 5,4% da batata. As classes A/B produzem 57,5% do feijão; 81,5% do arroz; 74,6% do milho; 80,1% do trigo; 66,5% da mandioca; e 83,9% da batata. Isso nos leva à questão de onde, afinal, provém o sustento das classes D/E.

De onde é proveniente, então, o sustento da família rural? Entre os estabelecimentos das classes A/B, 94% saem do valor líquido da produção, na Classe C, 73%, e das classes D/E, 30% – sendo que nessas últimas classes (D/E) da Renda Líquida Total do Estabelecimento, 52% são de aposentadorias e 16% de trabalho fora. Com esses valores podemos formular a hipótese de que para uma parte das classes D/E a agropecuária pode não ser uma solução, melhor seriam os programas de uma "rede de proteção social". Com a evolução da agricultura, cada vez mais intensiva em capital e conhecimento, é pouco provável que a sustentação de uma grande parte da pobreza rural possa vir da agricultura – apesar de todo o esforço feito pelo programa de reforma agrária e pelo Pronaf nos últimos dez anos. O mérito de ambos foi reduzir o impacto das novas formas de exploração agropecuária sobre um público vulnerável e crescentemente numeroso. É preciso pensar em outras políticas porque a consolidação das terras e a tecnologia prosseguirão gerando "externalidades" negativas.

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 portifólio em irrigação do mercado brasileiro, as soluções KREBS alinham tecnologia, eficiência e respeito ambiental.

KREBS

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

KREBSFER 45 ANOS

REVISTA KREBS

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

O agrônomo se tornou um GESTOR

O novo engenheiro agrônomo cada vez é mais preparado para a gestão, e recebe disciplinas de agronegócios, marketing, finanças, contratos e demais

Marcos Fava Neves, professor titular de planejamento e estratégia na FEA/USP Campus Ribeirão Preto/SP e coordenador científico do Markestrat

Recebi em dezembro uma emocionante homenagem, da tradicional Associação dos Engenheiros, Arquitetos e Agrônomos de Ribeirão Preto/SP, que há mais de 60 anos congrega os profissionais da região. Eleito o "Engenheiro Agrônomo do Ano de 2011", faço parte agora desta galeria de profissionais, desde o primeiro homenageado, em 1979. Do engenheiro agrônomo clássico da produção, tenho muito pouca coisa ainda restante, desde que deixei a sempre saudosa Luiz de Queiroz (Esalq/USP) em 1991, e fui para os lados da administração e economia do agro, ou seja, um gestor.

Ainda lembro meu temor quando a Dona Eliza, avó da minha esposa, ao descobrir que um dos inúmeros novos netos que entraram na família era agrônomo, me chamava para avaliar as doenças que acometiam suas frutíferas, nos encontros dominicais na sua chácara... e como combatê-las... Que decepção, que não tenho vergonha de contar. Recém saído da universidade, fui fruto do curso ainda tradicional de engenharia agronômica, que pouco nos preparava para a gestão. Naquele tempo existiam algumas matérias optativas de administração rural clássica, e lembro que em uma das aulas foi falado sobre um conceito novo, o "agribusiness" que estava chegando ao Brasil, lançado pelo clássico livro "Complexo Agroindustrial: O Agribusiness

Marcos Neves: "Entendo que o engenheiro agrônomo e gestor é a formação mais adequada para continuar levando o Brasil à liderança mundial no agro"

Divulgação

Brasileiro" escrito pelo Ney Bittencourt de Araujo, Ivan Wedekin e Luis Antonio Pinazza um ano antes (1990). Vale lembrar que este conceito nasce em 1957 nos EUA. Só em 1990 chegou ao Brasil.

O ambiente para o agro brasileiro não era bom em 1991. Era um outro Brasil, com forte inflação, instituições fracas e governos, tanto estadual quanto o Federal em situação muito triste, um deles inclusive sofreria impeachment. No meu entender, a mudança mais importante deste país vem em 1992, com a ascensão do vice-presidente Itamar Franco ao poder, após o impeachment de Fernando Collor e o convite ao senador Fernando Henrique Cardoso para ser Ministro da Economia. Ali nasceria o Plano Real, que lançado em 1994 estabilizou a economia brasileira, removendo a inflação, permitindo planejamento, além da construção de instituições (regras) mais estáveis e sofisticadas.

Passaram-se quase 20 anos. Hoje o engenheiro agrônomo participa de uma outra situação. Vale trazer os números mais recentes. Os números finais de 2011 do agro brasileiro surpreenderam as mais otimistas projeções. As exportações cresceram 24% em relação a 2010, chegando a US$ 94,59 bilhões. Os puxadores de dólares foram as cadeias soja (US$ 24 bilhões), cana (US$ 16,35 bi), carnes (US$ 15,25 bi) café (US$ 8,7 bi), madeira (US$ 8,7 bi), fumo (US$ 2,9 bi), milho (US$ 2,7 bi), laranja (US$ 2,5 bi), couros (US$ 2,1 bi), algodão (US$1,95 bi) e arroz (US$ 0,6 bi), entre outras.

Uma triste novidade foram as importações de quase US$ 450 milhões de etanol, fruto dos equívocos sucessivos de políticas públicas para o setor de cana, isto sem somar as importações de gasolina feitas para suprir a lacuna de etanol. Em todos estes produtos cabe analisar se parte destas importações podem ser competitivamente substituídas por produção nacional e quais políticas seriam necessárias. Mas a balança brasileira fechou 2011 com superávit de US$ 29,8 bilhões, e o agronegócio com US$ 77,51 bilhões. Se o Brasil perdesse o seu negócio agro a balança sairia de um saldo de US$ 29,8 bilhões para um déficit de quase US$ 48 bilhões, complicando a economia brasileira. Em 2011, este recurso não foi facilmente conquistado. Os agrônomos sabem que o agro lida com coisas vivas, que são dependentes de chuvas, que às vezes faltam ou vêm em excesso, têm suas produções atacadas por pragas e doenças e custos de produção preocupantemente crescentes. Como gestores, os agrônomos sabem que o agro sofre com a arcaica legislação trabalhista, que não foi desenhada para as especificidades do setor, tributos crescentes para sustentar um Estado cada vez mais agigantado, loteado e aparelhado, custos de capital recordes, além de uma condição logística medieval para exportarem seus produtos. Estes herois contam ainda com uma crescente violência no campo, com assaltos seguidos nas propriedades e dificuldades das mais diversas.

Novo currículo — Passou um ano do novo Governo e absolutamente nada melhorou. Andamos de lado. Não sei se temos outro caso no mundo onde existiu uma sequência de escândalos como a que vimos no Brasil de 2011, um verdadeiro "show de horrores". Mesmo com estes desestímulos, o agro trouxe estes resultados incríveis para a sociedade brasileira, e merecem nossa admiração. Enfim, o novo engenheiro agrônomo vem sendo cada vez mais preparado para a gestão. Hoje as principais escolas apresentam muitas disciplinas de gestão, de agronegócios, marketing, finanças, contratos, enfim muita coisa é oferecida, no que chamo de novo currículo e novo perfil do agrônomo, muito diferente de quando me formei.

Esta formação, somada a características tradicionais dos engenheiros agrônomos das principais escolas que conheço, seja Piracicaba/SP, Viçosa/MG, Jaboticabal/SP, Botucatu/SP, Lavras/MG, e muitas outras, talvez pela ligação com a terra, com a produção, com o curso em tempo integral e a vida de república, churrascos, enfim, são pessoas sempre proativas, aglutinadoras e que sabem trabalhar em equipes. Entendo que o engenheiro agrônomo e gestor é a formação mais adequada para continuar levando o Brasil à liderança mundial no agro.

ASSINE FÁCIL
A GRANJA

Pague no cartão e tenha vantagens exclusivas!

Renove em até 6x
com seu cartão de crédito

0800 541 0526

www.agranja.com

MITSUBISHI dá ritmo ao Rally da Safra

O Rally da Safra é um dos principais eventos do agronegócio brasileiro. Projeto pioneiro no país, iniciado em 2004, é o único levantamento de safra técnico privado que vai a campo para avaliar as condições das lavouras de soja e milho. Em 2012, sete equipes fizeram as pesquisas entre janeiro e março. A área escolhida representa 99,4% da área cultivada de soja e 80% da área com milho em todo o Brasil. Os pesquisadores coletaram cerca de 1,3 mil amostras de soja e milho e realizaram oito palestras com os produtores rurais.

Durante a viagem a equipe avaliou, entre outros aspectos da produção, espaçamento e população de plantas, peso, número e umidade de grãos, ocorrência de pragas e doenças. Prosseguiu com testes de transgenia para ambas as culturas, análise de solo, avaliação do plantio direto na palha e monitoramento de perda nas lavouras recém-colhidas ou em processo de colheita. Além disso, o Rally avaliou as condições das estradas brasileiras, fe-

Com o legítimo DNA 4x4 da Mitsubishi, técnicos e pesquisadores utilizam a L200 Triton para percorrer mais de 60 mil quilômetros nos principais pólos agrícolas

chando a mais completa radiografia da safra nacional. Com o levantamento em mãos, foi possível avaliar a expectativa dos produtores e agentes do setor quanto à safra de grãos, identificar e avaliar tendências em investimentos, endividamento, comercialização, custos de produção, operacionalização das lavouras, infraestrutura de transporte e armazenagem e meio ambiente.

Todos os dados quantitativos e qualitativos colhidos em campo pelo Rally foram processados pela Agroconsult e apresentados a representantes do agronegócio brasileiro no início de abril, na Federação da Indústria de São Paulo (FIESP), em São Paulo. Os dados também foram entregues ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e ficarão disponíveis para *download* no site www.rallydasafra.com.br, servindo de um importante banco de dados para as ações futuras de agricultores e pesquisadores.

Participação da Mitsubishi L200 Triton — A Mitsubishi Motors foi patrocinadora do Rally da Safra. Com o legítimo DNA 4x4 da Mitsubishi, técnicos e pesquisadores utilizaram a resistência e força da L200 Triton para percorrer mais de 60 mil quilômetros nos principais pólos agrícolas em 13 estados, além do Distrito Federal. A primeira equipe saiu de Cuiabá/MT no dia 15 de janeiro e percorreu três regiões do Mato Grosso, maior produtor de soja. A equipe utilizou oito veículos cabine dupla L200 Triton, que permitiram aos pesquisadores trafegar com segurança nas rodovias, além de enfrentar as mais desafiadoras situações em trechos *off-road*.

A cabine dupla é equipada com motor diesel 3.2 litros com injeção direta Common Rail ou motor V6 Flex 3.5 litros e 24 válvulas, a L200 Triton. Além disso, a L200 Triton vem com o exclusivo navegador GPS em 3D integrado ao sistema multimídia Power Touch, que facilita o deslocamento entre as cidades, ar-condicionado automático, volante com comandos de áudio e piloto automático, bancos em couro e duplo *airbag*, itens que ampliam o conforto e a segurança nas longas viagens. "Nossa aventura tem um total de 60 mil quilômetros. Todo tipo de estrada, piso e dificuldade. A Mitsubishi L200 Triton faz parte do time. Resistência e conforto garantidos. Encara os piores caminhos com tranquilidade. Na minha opinião, é carro ideal para os produtores rurais que trafegam nestes tipos de rodovias diariamente", destacou Alan Malinski, integrante do Rally da Safra e analista de mercado da Agroconsult.

L200 Triton cruzando as trilhas da cidade de Sorriso, no Mato Grosso

Fotos: Divulgação Rally da Safra

A parceira Case New Holland & Semeato

Nas duas recentes grandes feiras, o Show Rural Coopavel, em Cascavel/PR, e a Expodireto Cotrijal, em Não-Me-Toque/RS, uma imagem chamou a atenção de quem circulou pelo setor de máquinas: as plantadeiras fabricadas pela gaúcha Semeato podiam ser apreciadas nos estandes das empresas New Holland e Case. A parceria anunciada em outubro do ano passado pela tradicional empresa Semeato, sediada em Passo Fundo/RS, e a multinacional Case New Holland (CNH), estava concretizada no mercado agrícola nacional. Ambas as companhias formaram um acordo de O&M, "contrato de fornecimento e co-desenvolvimento tecnológico", uma parceria por tempo indeterminado.

Estas entrevistas esclarecem as dúvidas do passado, presente e futuro desta parceria de O&M entre estes gigantes do mercado. Em síntese, como será a união entre uma marca consagrada e pioneira em equipamentos de plantio, inclusive com presença nos cinco continentes, e outra especialista em tratores e colheitadeiras, com vendas em 213 países. O vice-presidente da New Holland America Latina, Bernhard Kiep, esclarece que a CNH irá distribuir em seu canal de concessionárias as máquinas Semeato com o logotipo New Holland desenvolvendo sua própria estratégia de mercado. Carolina Rossato, diretora comercial da Semeato, lembra que a empresa que dirige poderá utilizar o canal de distribuição de mais de 300 pontos só no Brasil para a comercialização das plantadeiras.

Carolina, da Semeato, e Kiep, da New Holland: parceria é um contrato de fornecimento e co-desenvolvimento tecnológico entre as empresas

Leandro M. Mittmann

Mas a parceria envolve, também, o "fator humano", a interação entre os departamentos comerciais e de engenharia. Enquanto a Semeato poderá usufruir o K*now-how* da nova administração, a CNH agregou mais uma marca a seu portfólio, com mais de mil modelos de plantadeiras. E cabe à CNH definir as configurações dos modelos que terão sua marca, assim como haverá interação entre as equipes técnicas das duas empresas. Kiep explica que a CNH entendeu que não poderia crescer e se tornar forte sozinha num segmento em que não domina, e por isso procurou a empresa referência de mercado e tecnologia. "Como parceiro, nada melhor do que a empresa líder em plantio direto", define o executivo. "Precisamos mais da Semeato do que eles da gente", sintetiza Kiep. A parceria também segue para os demais países da America Latina.

DOW apresenta o milho PowerCore

Com um investimento cada vez maior na área de sementes, a Dow AgroSciences apresenta aos produtores brasileiros uma nova tecnologia para a safra 2012/2013. O milho PowerCore, desenvolvido em parceria com a Monsanto, é um híbrido transgênico que recebeu cinco genes – dois de tolerância a herbicidas e três de combate a lagartas. "As sementes estarão disponíveis aos produtores brasileiros no segundo semestre deste ano e, nos próximos três anos, o material deve liderar os negócios da empresa, que tem hoje como carro-chefe o Herculex", destaca Rolando Alegria, diretor de Sementes, Biotecnologia e Óleos Saudáveis da Dow no Brasil.

Segundo o executivo, o PowerCore tem potencial para alcançar produtividades entre 10% e 15% superiores em comparação com um híbrido convencional e entre 3% e 5% maiores em relação ao Herculex. "Outro diferencial é que o material permite a presença de insetos benéficos, como o percevejo, que se alimentam de ovos de lagartas e até mesmo de lagartas pequenas", detalha.

O presidente da Dow AgroSciences Brasil, Ramiro De La Cruz, conta que há cinco anos as sementes representavam apenas 10% dos negócios da empresa. Hoje, a participação do segmento é de 25%, e a expectativa, para os próximos cinco anos, é que 30% da atuação seja preenchida pela área de sementes. "Em 2010, batemos um recorde na indústria com a venda de 1 milhão de sacas do Herculex no país. Acreditamos que o PowerCore pode superar esse número", avalia. No ano passado, a América Latina respondeu por 25% do faturamento global da companhia. "Nesse mercado, o Brasil é considerado o mais importante pelo seu potencial produtivo, pela aceitação de tecnologia pelos agricultores e pela diversidade de cultivos", salienta De La Cruz.

Os **MELHORES,** os **MAIORES,**
e os **MAIS RESISTENTES**
silos do planeta são **GSI.**

Para a sua safra render dobrado,
tenha essa força ao seu lado.

Mais tecnologia, mais opções:

> **785 versões** de silos
> capacidades de 48 a **30.000 ton.**
> silos elevados para até **2.000 ton.**
> secadores com **tecnologia exclusiva**

Baixe um leitor de QR Code em seu celular, fotografe o código ao lado e veja por que a GSI é líder mundial. Se preferir acesse gsibrasil.ind.br/agranja

DESEMPENHO SUPERIOR. RESULTADO INSUPERÁVEL.

A GSI é **líder mundial em sistemas de armazenagem** de grãos, e conta com uma fábrica no Brasil para atender a toda a América do Sul, com a mesma qualidade reconhecida pelos principais produtores e cerealistas de todos os continentes.

Sistemas robustos e confiáveis, que fazem a diferença na sua rentabilidade, com **maior capacidade** de recebimento, funcionamento constante **durante toda a safra,** menor consumo de energia e o máximo de segurança contra a ação do tempo.

Tenha o desempenho líder mundial ao seu lado.
Escolha a GSI. Consulte nossos especialistas e veja o que a tecnologia líder mundial em armazenagem pode fazer para a sua safra render dobrado.

Com GSI, um novo tempo no campo começa agora.

www.gsibrasil.ind.br :: 54.3342.7500

AGCO Your Agriculture Company

GSI é uma marca mundial da AGCO.

GSI®

Feira da SUPERAÇÃO e dos recordes

Nem mesmo a estiagem que assolou o Rio Grande do Sul no verão evitou que a feira Expodireto Cotrijal, realizada no mês passado, em Não-Me-Toque/RS, fosse a de maiores público e de volume de negócios em 13 edições

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com
Texto e fotos

A Expodireto Cotrijal 2012, realizada em março em Não-Me-Toque/RS, foi a que recebeu mais prestígio de visitantes e a de maior volume de negócios em 13 edições. Foram 185 mil pessoas e R$ 1,106 bilhão movimentado. Os números foram comemorados, sobretudo porque o Rio Grande do Sul enfrentou um verão de perdas vultosas em consequência da estiagem. No ano passado, foram 161 mil visitantes e R$ 984 milhões em transações. "A Expodireto é sempre uma ótima surpresa, a começar pelo público que neste ano cresceu em 15%", comemorou Nei César Mânica, presidente da feira. Segundo ele, havia antes do evento uma grande expectativa em relação aos negócios. "Sempre falei que os agricultores estão capitalizados, que a feira traria preços especiais e acredito que os produtores aproveitaram o bom momento e as oportunidades de negócio. Para nós esses números são fantásticos e gratificantes".

E mais do que servir como uma exposição de máquinas, equipamentos, demais produtos e serviços de empresas que atuam no país, a Expodireto, que se tornou "internacional" há três anos, teve nesta edição a participação de 71 países, 105 importadores e volume de negócios de R$ 102 milhões. "Mais de 20 jornalistas estrangeiros e diversas comitivas visitaram estandes, fecharam negócios e nos ajudaram a fazer uma grande exposição", ilustrou Mânica. Como é tradicional na Expodireto, foram promovidos amplos debates

sobre temas políticos de momento relevantes ao agronegócio. Neste ano, um dos assuntos abordados foi o seguro rural, inclusive com a presença do diretor de crédito rural do Banco do Brasil, Osmar Dias. Já o Fórum do Milho abordou a auto-suficiência da cadeia.

Pesquisa ao alcance do olhar — Um evento da dimensão da Expodireto é uma oportunidade preciosa para as empresas públicas de pesquisa expor os resultados de suas pesquisa. Num amplo estande, a Embrapa montou diversas demonstrações. Como uma para mostrar como as estratégias de manejo de solo evitam a danosa compactação. Buracos abertos com raízes expostas mostraram a variação do tamanho delas em diferentes condições de solo. "Elas têm potencial para se desenvolver, desde que tenham condições", resumiu o técnico da Embrapa Trigo Darci Veronese. Numa das situações, por exemplo, ficava claro que apenas 5 centímetros abaixo do solo a água não mais penetraria, e iria escorrer. "Tem que melhorar a estrutura do solo", arrematou o colega Jorge Cerbaro.

Já Renato Fontanelli, pesquisador da mesma unidade, abordou as possibilidades da integração lavoura-pecuária nas condições gaúchas durante o período de inverno. Ele lembrou que apenas 20% da área produtiva de verão abriga cultivos de grãos no inverno. Segundo ele, sobretudo pelo pequeno agricultor, é muito difícil a aquisição de áreas para a expansão do negócio, e ele deve, portanto, extrair mais da extensão que cultiva. "É possível produzir até seis vezes mais renda", atestou o pesquisador, ao descrever um detalhado esquema de cultivo de forrageiras anuais e perenes, além de grãos. "É alimentação de baixo custo via volumoso de alta qualidade", explicou, referindo-se ao gado de leite.

Na terra da agricultura de precisão — A cidade-sede da Expodireto é oficialmente a "Capital Nacional da Agricultura de Precisão" – lei federal número 12.081, de 29 de outubro de 2009. Não-me-Toque, inclusive, sediou no ano passado o 1º

Divulgação Expodireto

Mânica: "Sempre falei que os agricultores estão capitalizados, que a feira traria preços especiais e acredito que os produtores aproveitaram o bom momento e as oportunidades de negócio"

Farm Progress Hay Expo 2012

Uma grande oportunidade para conhecer os melhores equipamentos e técnicas para fenação e forragem.

20 e 21 de junho | Boone, Iowa - USA

Roteiro elaborado pela melhor empresa do ramo no Brasil

AGRITOURS BRASIL
AGRIBUSINESS

(11) 3627-9824 | (11) 3627-9826 | (11) 3627-9827

Conheça este e outros roteiros especiais, acesse: www.agritoursbrasil.com.br

Veronese e Cerbaro: vários exemplos de como a estrutura do solo influencia diretamente no desenvolvimento das raízes e, assim na produtividade

Congresso Sul-Americano de Agricultura de Precisão e Máquinas Precisas (APSul América), que reuniu diversos especialistas. "O município é um polo de irradiação da tecnologia", sintetiza o professor da Universidade Federal de Santa Maria/RS Telmo Amado. Ele é coordenador do Projeto Aquarius, desenvolvido no município há mais de uma década, e que envolve ainda a instituição em que leciona, a Fazenda Anna, a cooperativa Cotrijal e as empresas Massey Ferguson, Stara e Yara.

No estande a equipe do Aquarius apresentou algumas das mais recentes tecnologias da ferramenta. Uma das tecnologias apresentadas, um sensor ótico alemão, permite que o diagnóstico, a recomendação e a aplicação de fertilizante sejam feitas em tempo real. "Numa operação só. Sem laboratório", explica. "Isso dá uma agilidade fantástica". Também foi mostrado um multi-sensor que avalia, ao mesmo tempo, os teores de matéria orgânica, de condutividade elétrica e do p.H. O equipamento é americano, mas deverá ser fabricado no Brasil a partir deste ano. Muitos destes e de outros equipamentos, que Amado classifica como "o que tem de mais avançado do mundo", chegam ao Brasil por meio de parcerias com fabricantes brasileiros.

Amado, do Projeto Aquarius: equipamento que, ao mesmo tempo, faz o diagnóstico, a recomendação e a aplicação do adubo, sem precisar ir a laboratório

Integração lavoura-pecuária: "É possível produzir até seis vezes mais renda", afirma o pesquisador Fontanelli, da Embrapa Trigo

Agricultura familiar — Numa região de agricultura familiar tradicional – e próspera, este segmento ganhou um espaço à altura no parque. Na ampla área das mais diversas atrações, os visitantes puderam visitar a Casa da Família Rural, onde foram realizadas oficinas de receitas, o horto de plantas bioativas, além de espaços para a demonstração de novas cultivares de hortaliças, um pomar de frutíferas, o sistema agroflorestal com citros e o sistema agrosilvipastoril, encontros de discussões, além de muitas outras atividades. Já o pavilhão de venda de produtos da agricultura familiar comercializou R$ 440 mil, 5% a mais que no ano passado.

MÚLTIPLAS SALAS DE AULA A CÉU ABERTO

Feiras são oportunidades para negócios, mas também para se aprender bastante. E sobre temas diversos. Na prática, são múltiplas aulas. Oportunidades únicas, principalmente àqueles que estão começando a estudar a agricultura. Na foto, quatro estudantes de técnicas agrícolas de 15 a 16 anos de idade do Instituto Municipal Assis Brasil, do município gaúcho de Ijuí: da esquerda para a direita, Tobias Korb, Alisson Prauchner, Daziéli Farias e Rejane Mafalda. Eles integraram um grupo de 60 alunos da escola, devidamente acompanhados por professores. Carregavam um papel com uma série de perguntas elaboradas pelos professores. No retorno, teriam que participar de debates sobre o que viram no evento. "Não é só passeio, é estudo", justificou Tobias.

AGROBRASÍLIA 2012

A Grande Feira do Cerrado Brasileiro!

A Feira de tecnologia agrícola que mais cresce no país

9h às 18h

15 a 19 de maio

ENTRADA FRANCA

Parque Tecnológico Ivaldo Cenci

BR-251, Km 5, PAD-DF - Brasília-DF

Realização: Apoio:

GDF Embrapa IICA CEASA-DF EMATER-DF Secretaria de Agricultura e Desenvolvimento Rural GDF SEBRAE FAPE-DF OCDF

Patrocínio:

Bradesco SICOOB Credibrasília BRB Banco do Brasil CNA SENAR SESCOOP/DF

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

Ministério da Integração Nacional

Ministério do Desenvolvimento Agrário

BRASIL PAÍS RICO É PAÍS SEM POBREZA

Produtor frente a frente com a PESQUISA

As dez etapas do Dia de Campo da Fundação MT atraíram a atenção de mais de 3 mil interessados, como a jornada realizada no município de Canarana/MT

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

As tecnologias e as perspectivas de mercado para a soja, sobre tudo, mas para os demais cultivos, estiveram em foco da turnê do Dia de Campo, promovido pela Fundação MT em diferentes regiões do Mato Grosso. As dez etapas da edição de 2012, entre janeiro e março, a 18ª temporada dos dias de campo promovidos pela instituição, levaram a organização do evento a percorrer mais de 6 mil quilômetros. "Difundimos tecnologias, levamos informação, variedades novas, prospectamos demandas", resumiu Fabiano Siqueri, coordenador de Marketing da Fundação MT as propostas deste evento que só nesta temporada mobilizou 3 mil interessados. A reportagem d'**A Granja** acompanhou uma das etapas, a de Canarana, no Vale do Araguaia, na Fazenda Volta Grande, pertencente ao produtor Olenir Bernardi, evento que reuniu mais de 300 pessoas.

Especialistas da Associação dos Produtores de Soja e Milho do Mato Grosso (Aprosoja/MT) trataram do cenário mundial da cultura, assim como do Programa Soja Plus. Maria Zanini abordou o tema Soja no Mundo, e enfocou a dimensão que a oleaginosa ganhou no planeta. Mas começou a explanação alertando, na verdade convocando, os produtores a respeito de uma mudança tributária promovida pelo governo mato-grossense que vai encarecer ainda mais o custo de produção. Segundo ela, pela alteração, o Estado do Mato Grosso irá ampliar a arrecadação em R$ 1,2 bilhão, montante bancado principalmente pelo agricultor. "As esmagadoras iriam pagar o dobro e iriam fechar", alertou. O fertilizante seria onerado em 10%. "A gente precisa se manifestar contra o governador", sugeriu. Con-

Fotos: Leandro M. Mittmann

forme ela, com a soja mais cara, não tem como "negociar" aumento com o comprador chinês; ele vai preferir o grão argentino.

Maria Zanini apresentou números que mostram a expansão da soja no mundo, tanto em produção como em transações. A soja cresce a uma taxa de 4% ao ano, um ponto percentual a mais que o milho, e desde 2000 teve expansão de 52%. Hoje, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, o mundo colhe 257 milhões de toneladas, grão transformado de carnes a lubrificantes, passando por estofados. "O chinês quer comprar carne. Quer hábitos americanos", lembrou, ao justificar porque a China compra 52% da soja do planeta. Ela mostrou outros números do consumo chinês da soja e derivados, mas advertiu que "não é só o chinês que está crescendo". "O mundo está mudando muito rápido; o preço está cada vez mais volátil; há uma grande oportunidade de mercado, sobretudo ao Mato Grosso", foram suas conclusões.

O Programa Soja Plus, empreendido pela Aprosoja, Abiove, Anec e Instituto Ares, além de outros parceiros, foi descrito aos agricultores. "A ideia da cadeia é entender, e o produtor estar alinhado", resumiu Nery Ribas, da Aprosoja, referindo-se a Código Florestal, legislação trabalhista e leis estaduais, temas contemplados pelo programa. "A lei tem que ser cumprida", advertiu. "Trabalhamos na orientação do produtor", prosseguiu, lembrando que o produtor deve se inscrever no programa. Ocimar Vilela, do Ares, lembrou que o produtor está cada vez mais cobrado em relação a gestão ambiental e social. Conforme ele, a proposta do Soja Plus é a "gestão completa da propriedade", e envolve quatro pontos: capacitação, difusão, relações institucionais e valorização do setor. "Valorizar quem produz alimento para o mundo", justificou.

Os temas técnicos de cultivo, como agricultura de precisão, adubação e nematóides também foram abordados. Adalberto Barros, da TMG - Tropical Melhoramentos & Genética, falou sobre as novas ferramentas da empresa, e alertou sobre as maneiras de enfrentar os nematóides. Mostrou, por exemplo, resultados de experimentos em que épocas de plantio distantes em apenas 6 dias propiciou diferença na produtividade de dez sacas. Barros mencionou a importância de dois manejos: rotação de culturas e uso de cultivares resistentes. "A tecnologia não tira a sua responsabilidade de fazer o manejo correto", alertou aos produtores. "A maioria das cultivares *(resistentes)* não pega a raça 2", lembrou, referindo-se ao nematóide de cisto.

Leandro Zancarano, da Fundação MT: "Em algum momento é importante ouvir a terra"

Ouvir a terra — A amostragem de solos em grade foi tema da exposição de Leandro Gimenez, da fundação. Ele mostrou resultados fundamentados de experimento numa fazenda de 47 hectares que revelam o tamanho do erro ao se tentar descobrir a realidade da fertilidade do solo quando poucas amostras e subamostras são retiradas por talhão. "Dentro de um campo e mesmo a distâncias curtas, o solo varia significativamente, ainda que haja uma só ordem", afirmou. Os mapas que decifraram as condições do solo dos experimentos expuseram diferenças absurdas, como esta, da necessidade de calcário: quando foi feita 0,25 amostra/hectare, a exigência atingiu 1.315 quilos/hectare, mas se realizadas 6,4 amostras/hectare, o resultado foi 1.036 quilos. "Os mapas mostram o disparate das análises", apontou Gimenez aos produtores.

Já Leandro Zancanaro, também da Fundação MT, dissertou sobre o manejo da adubação em sistemas de produção de alta intensidade. Abriu a explanação chamando a atenção que em "algum momento é importante ouvir a terra". Zancanaro descreveu um experimento de três diferentes sequências de plantios, incluindo as culturas de soja, milho, braquiária, crotalária e milheto, alem de pousio. Segundo ele, nos anos com clima satisfatório, não houve alteração na produtividade, mas, com estresse hídrico, no quarto a área soja + braquiária produziu 25 sacas a mais que na soja + pousio. "Em três anos não houve diferença significativa na produtividade, mas sabemos que é um trabalho de longo prazo", concluiu. "Além de pensar em adubação, deve-se pensar na influência do meu manejo sobre a eficiência do aproveitamento de nutrientes presentes no solo", lembrou também.

Por uma safrinha livre de INVASORAS

Escolha do Leitor

As daninhas na lavoura de milho afetam a produtividade e causam prejuízos importantes por causa da competição por água, luz e nutrientes, além de dificultar a colheita. Como conduzir um milharal a salvo desta ameaça?

Pesquisadores Décio Karam, Embrapa Milho e Sorgo, Dionísio Luiz Pisa Gazziero, Embrapa Soja, e Leandro Vargas, Embrapa Trigo

Fotos: Clenio Araujo/Embrapa Milho e Sorgo

A produção de milho no Brasil alcançou em 2010 mais de 56 milhões de toneladas em uma área plantada de aproximadamente 13 milhões de hectares. Com isso, o Brasil coloca-se em terceiro lugar como produtor mundial do cereal. Atualmente, esta cultura não se restringe apenas ao

plantio de verão, pois também há o período de safrinha, normalmente após a colheita da soja, como uma alternativa para os produtores.

O milho safrinha ou segunda safra, como é conhecido por algumas pessoas, é semeado após a cultura de verão, entre janeiro e abril, na maioria dos casos após a cultura da soja. Os principais estados produtores do milho safrinha são Mato Grosso (13,9%), Paraná (11,7%), Mato Grosso do Sul (6%), Goiás (3,8%), São Paulo (1,9%), Bahia (1,1%) e Minas Gerais (0,3%). Embora neste período de produção as condições climáticas não sejam as mais adequadas para o cultivo do milho, por causa de problemas de escassez de água e do frio, a produtividade média está em 4,1 toneladas/hectare, que é quase a produtividade alcançada nas lavouras de verão (4,4 t/ha). Nessas condições, o desenvolvimento das plantas daninhas também é menor, mas mesmo assim causam prejuízos à cultura, que já tem sua produtividade reduzida em função da época de semeadura.

A presença de plantas daninhas no milho afeta a produtividade e causa prejuízos significativos, devido à competição com a cultura por água, luz e nutrientes, além de dificultar a colheita, reduzir a qualidade do produto e aumentar os seus custos. O espectro de espécies infestantes que ocorrem nas lavouras brasileiras abrange tanto plantas monocotiledôneas, como *Brachiaria plantaginea* (capim-marmelada), *Brachiaria decumbens* (capim-braquiária) *Cenchrus echinatus* (timbete), *Digitaria ssp* (milhã), e *Eleusine indica* (capim-pé-de-galinha), quanto dicotiledôneas, a exemplo de *Amaranthus ssp*. (caruru), *Cardiospermum halicacabum* (balãozinho), *Bidens ssp* (picão-preto), *Euphorbia heterophylla* (leiteira), *Ipomea ssp* (corda-de-viola), *Raphanus raphanistrum* (nabiça), *Richardia brasiliensis* (poaia-branca), *Commelina benghalensis* (trapoeraba), *Sida ssp* (guanxuma), *Spermacoce latifólia* (erva quente) e *Tridax procumbens* (erva de touro), variando o grau de infestação de acordo com as práticas culturais utilizadas. Dessas, as espécies dicotiledôneas são as mais presentes na safrinha.

Para que haja o controle da infestação das plantas daninhas, é recomendada a utilização de medidas diretas, capazes de reduzir a quantidade delas, favorecendo o bom rendimento da produção. Estas medidas objetivam evitar o efeito competitivo, reduzindo as perdas de rendimento, facilitar a colheita, evitar a disseminação de invasoras e, consequentemente, aumentar o banco de sementes do solo, além de restringir a presença de plantas que possam ser hospedeiras de insetos-praga e doenças.

Dentre os métodos de controle, o preventivo, que se caracteriza por impedir a entrada de novos propágulos (sementes, estolões, bulbos, tubérculos, etc.) de plantas daninhas em uma determinada área, é uma forma de evitar o estabelecimento e a disseminação de novas espécies. Este impedimento pode ser realizado por meio do uso de sementes certificadas, de máquinas e equipamentos limpos, para que os propágulos não migrem de uma área para outra, e do controle, antes da produção de sementes, das plantas daninhas nos carreadores, estradas e áreas não agricultáveis.

Outros importantes métodos de controle já são utilizados pelos agricultores. Entretanto, eles não têm o discernimento de que as técnicas utilizadas para a implantação e a manutenção da lavoura são uma forma eficiente de manejo das plantas daninhas. As técnicas que vêm sendo utilizadas são as seguintes: o controle das plantas daninhas no período de implantação das culturas e na entressafra; a rotação de culturas; a utilização de cultivares com desenvolvimento mais rápido, adaptadas às condições regionais de plantio; o uso de cobertura vegetal morta (palhada); espaçamento e densidade de plantio adequados a cultivar utilizada; plantio na época recomendada; preparo do solo por meio de gradagens e arações, quando se utiliza plantio convencional; e adubação de plantio apropriada.

O controle mecânico também pode ser utilizado, e pode ser feito manualmente, arrancando-se as plantas, porém, é um trabalho lento, difícil, e de custo elevado. Outro recurso é a capina manual durante os primeiro 40 a 50 dias da lavoura com enxadas. Cuidados devem ser tomados para que nesta operação não ocorram danos às raízes mais superficiais do milho. Em áreas de maior extensão, é recomendado o uso do cultivador de arrasto, que pode ser puxado por trator ou por animal. Porém, este cultivo, que pode ser realizado entre 30 e 50 dias após a emergência da cultura, não elimina as plantas daninhas presentes nas linhas do plantio.

Herbicidas — O controle químico é realizado por meio do uso de herbicidas que estejam registrados no Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento e cadastrados nas secretarias estaduais de Agricultura. Esses, quando aplicados nas plantas, provocam sua morte ou a inibição de seu desenvolvimento, independentemente de elas estarem na linha ou na entrelinha de plantio do milho. Este método demanda a

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.

A presença de plantas daninhas no milho como a buva afeta a produtividade e causa prejuízos devido à competição com a cultura por água, luz e nutrientes, além de dificultar a colheita

utilização de equipamentos apropriados para aplicação e proteção, bem como a recomendação técnica de um profissional qualificado. O uso incorreto destes produtos pode levar à ocorrência de níveis residuais no solo que sejam prejudiciais a culturas instaladas em sucessão. Outro fator preocupante do uso incorreto é a seleção de plantas daninhas resistentes a determinados grupos de herbicidas.

Herbicidas aplicados em pré-plantio incorporado, aplicados ao solo, são absorvidos pelas raízes. Esses herbicidas costumam apresentar baixa solubilidade em água, fotodegradação e alta pressão de vapor (volatilidade). A aplicação de herbicidas em pré-emergência ocorre logo após o plantio da cultura, antes da emergência dela e das plantas daninhas. Esses produtos atuam na germinação ou no crescimento radicular das sementes. Em aplicações em pós-emergência, as plantas daninhas devem estar no início do seu desenvolvimento, e os herbicidas atuam em sua maior parte na área foliar. Aplicações em pós-emergência tardia (plantas adultas) são necessárias para a dessecação de lavouras antes da colheita, e no manejo de plantas daninhas em semeadura direta. Aplicações de manejo são utilizadas para o controle das plantas daninhas antes do plantio. Essa época é utilizada em sistema mínimo ou em plantio direto. Os herbicidas de pré e pós-emergência, registrados no Ministério da Agricultura, podem ser acessados no link agrofit.agricultura.gov.br/agrofit_cons/principal_agrofit_cons

Para que o herbicida atue de forma eficaz, deverá ser aplicado levando de acordo com as espécies infestantes existentes na área e seu estádio de crescimento. Quando a aplicação for realizada com herbicidas de solo (pré-emergentes), deve-se conhecer o pH, a textura, a umidade e o teor de matéria orgânica presentes, uma vez que essas propriedades são capazes de influenciar na dosagem do produto a ser aplicado. As condições climáticas no momento da aplicação, como a temperatura elevada e a umidade relativa do ar baixa, reduzem a absorção dos herbicidas pelas plantas, diminuindo sua eficácia. As aplicações devem ser realizadas de maneira uniforme, com pulverizadores regulados, calibrados, com o uso de bicos de pulverização e altura recomendados. O início da manhã, o fim da tarde e o início da noite apresentam condições de vento, temperatura e umidade mais apropriados para aplicação de herbicidas.

Quanto ao uso de agroquímicos, medidas devem ser tomadas para a proteção do trabalhador. Essas medidas de segurança devem atender à NCE (Necessidade de Controle de Exposição), que se dá pelo conjunto de medidas preventivas (normas regulamentadoras que tratam da higiene, da limpeza, da manutenção e normas educacionais) e de proteção (relativas à segurança em relação ao ambiente).

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

SYNGENTA: nova estratégia

Investir em soluções integradas, que incluem pacotes tecnológicos de sementes e defensivos, faz parte da nova estratégia de atuação da Syngenta. O foco da empresa definido para 2012 esteve em evidência numa convenção para distribuidores realizada em março, no Costão do Santinho, em Florianópolis/SC. Para apresentar aos seus clientes as propostas voltadas à agricultura brasileira, a companhia montou uma estrutura divida em dez espaços temáticos: *Backbone* (espinha dorsal); Arroz; *Lawn & Garden* (soluções para jardins, gramados e pragas urbanas); Soja; Oleaginosas; Cana-de-açúcar; Cereais; Especialidades; Milho; e Vegetais.

O presidente da Syngenta no Brasil, Laércio Giampani, ressalta que a companhia está trabalhando a partir de uma visão por cultivos estratégicos e com o desafio de avançar nos índices de produtividade com limitação de recursos naturais. "Deixamos de olhar o mercado de forma separada para trabalhar num conjunto de operações, nos aproximando do pensamento do produtor rural", declarou. Para 2012, a companhia projeta o lançamento de cinco variedades de soja, cinco de milho e cinco variedades entre tomate, melão e oleaginosas.

Divulgação

Também está programada a colocação de três novos defensivos no mercado. "O cenário continua positivo para o agronegócio brasileiro, e acreditamos que poderemos crescer acima da taxa de 10% prevista para a indústria nacional", salienta Giampani.

A praga mais DEVASTADORA

O bicudo pode causar perdas de até 80% na lavoura do algodoeiro. Porém, monitoramento, medidas preventivas e curativas no momento certo, além do cumprimento do vazio sanitário, controlam ou reduzem a infestação

Lúcia Vivan, pós-doutora em Entomologia, pesquisadora da Fundação MT
Robério C. dos Santos Neves, doutorando em Entomologia pela UFRPE, e
Jorge Braz Torres, doutor em Entomologia, professor da UFRPE

Sem grande apresentações, o coleóptero conhecido como bicudo do algodoeiro *Anthonomus grandis* é considerado por muitos produtores a principal praga do algodão. As infestações do bicudo provocam significativas perdas à produção, chegando até 80% da produção em condições de altas infestações e quando medidas de controle não forem corretamente adotadas na entressafra e durante a safra. O monitoramento correto da lavoura, a utilização de medidas preventivas e curativas na época certa e o cumprimento do vazio sanitário recomendado para a região – período sem que a cultura esteja no campo – têm sido as melhores alternativas utilizadas para o controle e redução da infestação da praga.

O adulto do bicudo é um besouro de coloração marrom avermelhada (inseto recém emergido) a cinza escuro (inseto mais velho). A principal característica prática para diferenciar o bicudo adulto de outros exemplares de família Curculionidae é a presença de um par de espinhos no fêmur das pernas anteriores. O

Fotos: Fundação MT

besouro pode medir de 5 a 8 mm de comprimento, sendo este tamanho influenciado pela alimentação em botões florais e maçãs durante a fase larval. Os adultos podem permanecer vivos por mais de 60 dias dependendo do tipo de planta hospedeira e fornecedora de alimento – pólen. Os adultos são ativos durante o período diurno e podem ser encontrados entre as brácteas e os botões florais, flores e maçãs macias e, às vezes, não são detectados devido ao comportamento de cair ao solo e ficar parado quando tocados/perturbados. As fêmeas depositam os ovos predominantemente em orifícios realizados especialmente na base do botão floral. E podem ovipositar até 300 ovos durante a fase adulta.

Apesar de também alimentarem de ponteiros das plantas de algodão, as posturas somente são realizadas em estruturas reprodutivas. Desta forma, havendo abundância de botões florais na lavoura, existe uma forte correlação entre número de bicudos emergidos e botões florais perdidos. As larvas do bicudo são esbranquiçadas, cápsula cefálica de cor marrom e não possuem pernas. As larvas podem atingir 10 mm de comprimento, e ficam localizadas na parte interna das estruturas reprodutivas, botões florais e maçãs. Ao completar a fase de larva, ocorre a formação da pupa que também fica no interior das estruturas reprodutivas atacadas. Assim, ovos, larvas e pupas da praga tornam-se parcialmente protegidas no interior das estruturas reprodutivas do algodoeiro dificultando o seu controle.

Danos — Os adultos do bicudo geralmente chegam nas lavouras pelas suas bordaduras oriundos de áreas de refúgio, onde permaneceram durante o período de entressafra. Áreas de vegetação do Cerrado, matas nativas, pomares, canaviais, entre outras servem de abrigo e fonte de alimento – pólen – para os adultos durante a entressafra. Os insetos iniciando a colonização das lavouras podem ocorrer em baixa população, pois são insetos que sobreviveram o período de entressafra. Porém, a partir da primeira e da segunda geração a população da praga se estabelece e cresce rapidamente, devido à alta taxa reprodutiva, baixa mortalidade das fases imaturas e plena abundância de alimento.

O número de ovos depositados por fêmeas é maior quando as fêmeas são oriundas das primeiras gerações, consequência do número de botões florais disponíveis à oviposição após os 45 dias do plantio, período considerado intermediário da cultura. Portanto, quanto maior o número inicial de bicudos na lavoura maior será a perda resultante devido à queda de botões florais atacados. Os insetos adultos se alimentam e ovipositam de botões florais e maçãs, sendo as maçãs maiores que 2 mm menos preferidas para o ataque. As injúrias deixadas pelo ataque são facilmente identificadas nos botões florais e maçãs.

No entanto, quando o ataque é realizado em botões florais ou em maçãs menores que 2 mm a planta, geralmente, consegue abortar as estruturas danificadas, que passam a ficar inicialmente amareladas com brácteas abertas e depois de 5 a 7 dias caem ao solo. Esse fato pode facilitar ou não o controle das larvas do bicudo. Facilitaria o controle quando as primeiras estruturas atacadas presentes no solo possam ser removidas da área e destruídas, ressecamento dessas estruturas caídas ao solo e predação das larvas por formigas. Por outro lado, dificultaria o controle evitando o contato direto do inseticida com a larva do bicudo no interior do botão floral ou da maçã mesmo ainda na planta, ou quando caído ao solo.

Quando as injúrias são realizadas em maçãs maiores que 2 mm as maçãs não sofrem abscisão ficando presas na planta. O fato das maçãs não sofrerem queda devido ao ataque favorece o desenvolvimento do bicudo, pois teoricamente possui maior conteúdo nutritivo e maior quantidade de umidade no interior das maçãs. Assim, as larvas do bicudo que se desenvolvem no interior das maçãs podem gerar adultos maiores ao final da safra. Isto possivelmente favorece a sobrevivência dos adultos durante o período de entressafra.

Monitoramento, amostragem e decisão — O método de monitoramento utilizado para o bicudo varia de acordo com a tecnologia adotada. O monitoramento mais comum é a utilização de armadilhas com feromônio que podem ser usadas para detectar o local em que os adultos venham a colonizar a lavoura ou o local de saída do inseto no final da safra. As armadilhas contendo feromônio do tipo Glandlure devem ser instaladas após definição da área para o plantio ou na ocasião do plantio, ser inspecionadas semanalmente, e o septo deve ser trocado segundo recomendação do fabricante. Estudos com relação à maior eficiência no monitoramento do bicudo estão sendo feitos com tubos de coleta em áreas com infestação do bicudo visando maior precisão no momento e local em que os insetos entram na lavoura, bem como, maior capacidade de coleta de bicudos durante e no final da safra.

A amostragem geralmente é feita

avaliando-se botões florais na planta identificando a presença de oviposição ou alimentação do bicudo. São avaliados entre 1 a 3 botões florais de 5 mm de diâmetro por planta, logo após a produção desses pelas plantas. O caminhamento no talhão ou parcela deve ser iniciado na bordadura, e ser feito em zigue-zague, sempre observado no mínimo em torno de 20 plantas por hectare. O nível de controle adotado depende da idade fenológica das plantas. As recomendações da aplicação de controle curativo se dá com 5% de botões florais atacados no período do aparecimento dos botões florais até o surgimento das primeiras flores e com 10% de botões atacadas após o florescimento.

Controle — O controle químico é a prática mais utilizada para o controle do bicudo do algodoeiro. As substâncias mais comuns registradas no Ministério da Agricultura pertencem aos grupos dos organofosforados, piretróides e ciclodienoclorado. O grupo ciclodienoclorado que engloba o produto Endosulfan, um dos inseticidas mais utilizados para o controle do bicudo nos últimos anos, passou a ter sua fabricação, bem como, sua comercialização proibida pela Anvisa em 2011. Esta proibição foi devido ao alto poder residual no ambiente. Este fato gerou a perspectiva da descoberta de novas moléculas que são mais seletivas e de menor residual para o ambiente, bem como a intensificação de estudos com outros produtos já registrados pelo Ministério.

Outras medidas de controle devem ser adotadas para minimizar as infestações do bicudo, sendo citadas como as mais comuns as seguintes: a uniformidade da época de plantio na região, indicando que o plantio deve ser feito em um período inferior de 60 dias, deixando as lavouras uniformes e evitando que indivíduos dispersem entre lavouras; a utilização de plantas-iscas, que é o semeio de pequenas faixas de algodão próximo aos locais específicos de refúgio indicado previamente pelo monitoramento visando atrair bicudos sobreviventes da entressafra para posterior controle mais intenso em área localizada; a catação de estruturas reprodutivas no solo, que consiste da coleta de todas as estruturas presente no solo, remoção e queima do material visando reduzir fontes geradas de adultos; a rotação de culturas é muito importante e deve-se realizar plantio alternado com outras culturas e, assim, contribuir para a quebra do ciclo da praga. Nesse manejo deve-se realizar o controle das plantas de algodão, evitando ao máximo que ocorra permanência dessas junto com a outra cultura e mantenha a população de bicudo na área.

O monitoramento é a utilização de armadilhas com feromônio usadas para detectar o local em que os adultos venham a colonizar a lavoura

O controle legislativo aparece como medida estabelecida por órgãos fiscalizadores, como por exemplo, o Instituto de Defesa Agropecuária do Mato Grosso (Indea), que recomenda a destruição de restos culturais, medida que deve ser feita com a remoção total das soqueiras de algodão no prazo máximo de até 30 dias após a colheita, independente do sistema de cultivo utilizado convencional ou adensado. A destruição de rebrotas e tigueras, o monitoramento constante da área e o plantio de algodão no período estabelecido para a região de forma mais uniforme possível também são medidas obrigatórias recomendadas pela legislação.

O controle biológico constitui na ocorrência natural de inimigos naturais do bicudo do algodoeiro:

Predadores: formigas lava-pés pertencentes ao gênero *Solenopsis*. Estas predam as larvas e pupas do bicudo no interior dos botões florais e maçãs caídos ao solo. Vespas predadoras podem abrir botões e maçãs atacados presos às plantas para a coleta e alimentação sobre as larvas e pupas do bicudo.

Parasitóides: o parasitóide *Bracon vulgaris* parasita as larvas do bicudo. O maior índice de parasitismo está associado a larvas que se encontram localizadas em maçãs e botões caídos no solo, bem como o parasitismo de larvas pelo parasitóide *Catolaccus grandis* que parasita a fase larval da praga reduzindo o potencial de incremento populacional do inseto.

Patógenos: *Bacillus thuringiensis*, a bactéria é tóxica às larvas do inseto. As larvas contaminadas pela bactéria adquirem coloração escura e seu corpo torna-se flácido. Também, fungos entomopatogênicos como alguns isolados de Metarhizium e Beauveria são demonstrado exercer parasitismo sobre o bicudo. Os insetos parasitados pelos fungos apresentam um formato enrijecido, e na fase de esporulação, apresentam coloração branca (*Beauveria*) ou esverdeada (*Metarhizium*).

Assim, o monitoramento da lavoura para a utilização de práticas de controle na época correta e o cumprimento da legislação são as melhores opções para o controle e redução populacional do bicudo nas lavouras de algodão.

AGCELENCE É O DESTAQUE DA BASF

A Basf expôs aos seus visitantes na Expodireto o Sistema AgCelence Soja, que já está na sua terceira safra. O sistema se baseia no controle de pragas e doenças via três produtos: o inseticida e fungicida Standak Top, no tratamento de sementes, Comet, na fase vegetativa, e Opera, na reprodutiva. "O objetivo é que se tenha tratamento fitossanitário completo ao longo do ciclo da cultura", descreveu Andreas Schultz, gerente de Marketing Região Sul.

Andreas Schultz

Fotos: Divulgação

DOW ORIENTA ESCLARECE PRODUTORES

Afonso Matos, Daniele Gomide, Luiz Grines e André Batista

Na Expodireto a Dow AgroSciences apresentou seu portfólio de sementes de soja, milho, sorgo, além da linha de defensivos. Entre os destaques, o Dow Orienta, que promove a educação e orientação para o campo, oferecendo ao produtor uma consultoria personalizada. Na foto, parte da equipe Dow na feira: Afonso Matos, gerente de Marketing Soja Brasil, Daniele Gomide, RTV Região Sul, Luiz Grines, gerente regional de Vendas, e André Batista, de Desenvolvimento de Mercado.

IHARA LANÇA O PROGRAMA CULTIVIDA

A Ihara lançou o projeto Cultivida para conscientizar os produtores quanto ao uso adequado dos agroquímicos. O programa levará, só em 2012, benefícios para 13 municípios, escolhidas de acordo com levantamento da Fundação Oswaldo Cruz e Anvisa que aponta aqueles com maior índice de contaminação. "Trata-se de uma campanha de extrema importância, que envolverá discussões com toda a sociedade, para a conscientização do uso adequado desses produtos", justifica o presidente da Ihara, Júlio Borges.

Júlio Borges

MILENIA LANÇA O HOROS PARA A FERRUGEM

A Milenia aproveitou a feira de Não-Me-Toque para lançar ao Rio Grande do Sul o Horos, para o controle da ferrugem da soja. "É uma combinação perfeita de moléculas", descreveu a representante técnica de vendas Tatiana Benedetti. Segundo ela, o Consórcio AntiFerrugem classificou o produto como o mais eficiente no combate à doença. No estande a empresa ainda criou um ambiente que representou a realidade de uma lavoura.

Tatiana Benedetti

SYNGENTA E AS SOLUÇÕES INTEGRADAS

A Syngenta apresentou na Expodireto, mais do que seus produtos, todas as soluções para o produtor fazer melhor as suas safras, produzindo mais e obtendo mais rentabilidade. "O foco da companhia é pensar com a cabeça do produtor. O foco é a solução do produtor", afirmou Sílvio Biazus. "É integrar as soluções", acrescentou Laércio Hoffmann. Para tanto, a empresa manteve em seu estande até um laboratório que os produtores puderam ter acesso.

Sílvio Biazus e Laércio Hoffmann

BAYER FAZ O PRÉ-LANÇAMENTO DO FOX

A Bayer Crop Sciense aproveitou a Expodireto para o pré-lançamento na Região Sul do fungicida para soja Fox, que estará no mercado na safra 2012/13. "É o mais completo que tem e se encaixa na Região Sul. Com o Fox você não precisa adicionar nada", destacou Bruno Welter, de Desenvolvimento de Mercado. Segundo ele, a empresa ainda abordou na feira o tratamento de sementes industrial (TSI), baseado em quatro pilares: máquina, portfólio, recobrimento e assistência técnica.

Bruno Welter

MONSANTO MOSTRA A TECNOLOGIA INTACTA RR2 PRO

A Monsanto apresentou aos visitantes em Não-Me-Toque a tecnologia Intacta RR2 Pro, que, conforme o gerente comercial Rafael de Campos Carmona, apresenta três benefícios: 1 – tolerância ao glifosato; 2 – controle da lagarta da soja; 3 – incrementa o potencial de produtividade. "A lagarta vai comer a planta e morrer", descreveu Carmona. Os produtores que visitaram o estande ainda conheceram a tecnologia nos *plots* de testes comparativos.

Rafael de Campos Carmona

CHEMINOVA APRESENTA O FUNGICIDA AUTHORITY

Na Expodireto a Cheminova apresentou o fungicida para controle da ferrugem da soja Authority, resultado de triazol + strubilurina, produtos sistêmicos. "Proporciona melhor cobertura de todas as áreas das plantas", explicou Paulo Colares, gerente de marketing. Ele explica que este fungicida, que ainda está em processo de registro, fecha o tratamento da soja, sendo que o Battle faz o controle da doença no início do ciclo da cultura. "A soja vai ficar muito mais protegida".

Paulo Colares

FMC PRIORIZA ROCKS E LOCKER

A FMC deu ênfase a dois produtos dentre seu portfólio na Expodireto: o inseticida para sementes de soja e de milho (inclusive BT) Rocks, e o fungicida para o complexo de doenças de soja e milho Locker. "É o primeiro fungicida no mercado com três mecanismos de ação", ressaltou Eduardo Menezes, gerente de Culturas Sul, referindo-se aos princípios ativos triazol, strubilurina e benzimidazol.

Eduardo Menezes

PROGRAMA AGRICULTURA INTELIGENTE DA NORTOX

A Nortox tratou na Expodireto do Programa Agricultura Inteligente, baseado nos bioativadores que atuam no processo hormonal e sistema fisiológico das plantas. De acordo com Laerte da Cunha, representante de Vendas, os três produtos da empresa que integram o Programa são o Nobrico Star TS, no tratamento de sementes e desenvolvimento radicular, o fertilizante Aminolon Enzimático 24%, e o Lombrico K Max, à base de potássio.

Laerte da Cunha

Leandro Carvalho

PARA PRAGAS, GASTOXIN B57 E INSECTO DA BEQUISA

Infestação de pragas em grãos armazenados e sementes tem solução. A Bequisa recomenda o tratamento com Insecto associado ao Gastoxin B57, curativo, para prevenir e eliminar os insetos. O pó inerte é um produto seguro e de efeito inseticida duradouro. "A Terra Diatomácea, Insecto, atende o mercado por ser um produto natural e não tóxico. Usá-lo associado ao Gastoxin B57 ajuda no manejo integrado de pragas", conta Leandro Carvalho, coordenador de portfólio.

DUPONT FOCALIZA FUNGICIDA E INSETICIDAS DE PONTA

A DuPont marcou presença no Expodireto com foco no fungicida Aproach Prima e nos inseticidas Premio e Altacor, que compõem seu "portfólio-estrela". "Altacor introduz no mercado um novo e exclusivo modo de ação sobre os insetos-praga. Seu efeito é imediato, um fator que aliado ao período residual oferecido resulta em excelentes resultados na proteção da cultura", lembrou o coordenador de mercado da companhia para arroz, Altair Bizzi.

Altair Bizzi

PRÊMIO ANDEF ABRE INSCRIÇÕES

Estão abertas as inscrições para a XV Edição do Prêmio Andef 2012, maior premiação da agricultura brasileira. São mais de 20 premiações: Cooperativismo, Indústria, Campo Limpo e Canais de Distribuição. O prazo final é dia 27 de abril, e até lá, as cooperativas ligadas a Organização das Cooperativas Brasileiras, revendas ligadas a Associação Nacional dos Distribuidores de Insumo Agrícola e Veterinários, centrais de recebimento de embalagens vazias ligadas ao Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias e indústrias associadas à Andef, podem preparar seus projetos. "Nosso objetivo é fomentar ações de educação no campo visando à sustentabilidade do agronegócio brasileiro", destaca José Annes Marinho, gerente de educação da Andef.

AGRISHOW

De 30 de abril a 04 de maio de 2012
Venha Conhecer
Nosso Novo Lançamento na Agrishow

Jan

Implementos Agrícolas Jan S.A
Não-Me-Toque/RS
(54) 3332.6500
www.jan.com.br

LANCER MAXIMUS 10.000
AUTOPROPELIDO 4X4

Jan
ISO 9001:2008

Kátia Pichelli

Multi-usos e perspectivas do PINUS

Joel Penteado Junior, analista da Embrapa Florestas

O território brasileiro tem 846 milhões de hectares, é composto por aproximadamente 544 milhões de hectares de florestas nativas, das quais 114 milhões são de áreas de conservação, 110 milhões terras públicas, 105 milhões demarcações indígenas e apenas 5,7 milhões com florestas plantadas. O setor florestal brasileiro contribui com 3% no PIB, as florestas plantadas propiciam 4,33 milhões de empregos e contribuem com US$ 9,5 bilhões em tributos, envolvendo mais de 600 municípios e tem um forte apelo social como atividade ambientalmente adequada para a conservação dos solos, dos animais e da água. O estabelecimento e o manejo de florestas plantadas com pinus vem possibilitando o abastecimento de madeira que, anteriormente, era suprido com a exploração da araucária. Essa prática é importante para ecossistemas florestais nativos, pois vem suprindo uma parcela cada vez maior da necessidade atual de madeira (Shimizu & Medrado).

Os plantios com pinus no Brasil fizeram parte de uma estratégia de desenvolvimento na década de 1960, implementada por meio de incentivos fiscais para plantios florestais visando garantir o suprimentos de matéria prima para a indústria madeireira e é considerado um marco na silvicultura brasileira. Os incentivos perduraram até 1986, e sustentam até os dias de hoje a cadeia produtiva da madeira, a qual tem participação fundamental na economia do país. Estima-se que atualmente três mil empresas no Brasil, localizadas principalmente nas regiões Sul e Sudeste, utilizam os pinus nos seus processos produtivo (SBS, 2007). O potencial silvicultural das espécies de pinus no Brasil é um fator fundamental para a sustentação do parque industrial madeireiro (Iwakiri et al.).

A floresta de pinus é diferenciada pelo seu multi-uso. A madeira pode ser destinada à indústria laminadora, que a utiliza para fabricação de compensados; para a indústria de serrados, que a transforma em madeira beneficiada, ou é convertida em móveis; para a indústria de papel e celulose; para a indústria de MDF, OSB e, mesmo o seu resíduo tem sido aproveitado como biomassa para geração de vapor e energia (Cargnin, 2005). A maior demanda é da indústria de madeira serrada, seguida pela produção de celulose de fibra longa e compensados. Na área de papel e celulose, que só trabalha com plantios florestais, o pinus representa 30% das plantações. É importante porque contribui com as fibras longas, imprescindíveis na fabricação de papeis, que exigem maiores resistências e melhor absorção de tinta. No caso dos compensados, a espécie é responsável por 61% do volume anual produzido. (Vital, 2005).

Implantação e manejo — Os custos de implantação de um plantio de pinus correspondem à aproximadamente R$ 1.500/hectare. Os componentes mais significati-

vos na composição destes custos são os gastos com mudas e serviços (mão de obra e mecanização). O espaçamento escolhido influencia diretamente no montante dos custos, pois determina o número de plantas por hectare e, consequentemente, o número de mudas e o volume de insumos utilizados. Não estão sendo considerados nestes valores os custos de administração nem o custo da terra. Todavia, por envolver grandes áreas, em algumas situações, estes custos podem impactar significativamente os resultados financeiros.

Em relação aos aspectos econômicos do manejo, no primeiro desbaste de pinus, aos 7 ou 8 anos após o plantio, já se pode obter receitas, oriundas da comercialização. Esses recursos auxiliam na amortização das despesas de implantação e manutenção dos povoamentos. No segundo desbaste, aproximadamente aos 12 anos, haverá nova entrada adicional de renda. No corte final, aproximadamente aos 21 anos, obtém-se os volumes de entradas mais significativos. Em uma área de um hectare, plantada com 1.666 árvores, se produz de 50 a 80 metros cúbicos (666 árvores) no primeiro desbaste, aos 8 anos. No segundo, aos 12 anos, são retiradas aproximadamente 500 árvores, que podem chegar a 110 metros cúbicos. No corte final, aos 21 anos, colhem-se 480 metros cúbicos (500 árvores). Nesse modelo, a distribuição da matéria-prima destinada aos diferentes segmentos industriais varia conforme a idade do povoamento.

Quanto ao mercado, muitos compradores de toras de pinus não tem elasticidade operacional suficiente que lhe permita dar destinação diferenciada à matéria-prima. Isso faz com que paguem, pelo *blend*, um preço determinado pela combinação dos preços das diferentes categorias. Assim, toras de pinus vendidas no primeiro desbaste têm um preço médio de R$ 40/metro cúbico, que é equivalente ao valor pago pela matéria-prima predominante para energia e celulose. No segundo desbaste, a ponderação das proporções de matéria-prima para serraria, energia e celulose determinará um preço médio em torno de R$ 60/metro cúbico. Aos 21 anos, quando a maioria das toras possui grandes diâmetros e são apropriadas para laminação e madeira serrada, o preço estimado é R$ 85/metro cúbico, podendo chegar a R$ 100.

No comércio mundial de produtos florestais, a participação brasileira não ultrapassa 2%, considerando-se os dados agregados de diferentes espécies. O Brasil ocupa o 11º lugar no comércio de papel (2,2% de participação), 7º (4,2%) de celulose, 5º (4,3%) de madeira serrada, 2,9% de compensados, 3% de paineis reconstituídos e 11,1% de chapas duras. Em decorrência da interrupção no ritmo de plantios florestais, após meados dos anos 80, poderá ocorrer déficit de madeira de pinus no mercado. O desequilíbrio entre a oferta e a demanda deverá resultar em um ajuste nos preços das toras para um patamar superior aos praticados atualmente.

O período de 2008 e 2009 foi marcado por um desempenho ruim da economia mundial refletindo diretamente no setor de base florestal. As indústrias brasileiras enfrentam dificuldades para competir no mercado. No entanto, o setor da indústria de madeira processada mecanicamente tem se destacado significativamente frente a outros segmentos industriais, conforme demonstrado em alguns indicadores sócio-econômicos como o PIB, geração de empregos, arrecadação tributária e superávit da balança comercial. Segundo estudos de entidades ligadas ao setor produtivo, a área de florestas plantadas no Brasil com pinus deverá passar de 1,8 milhão de hectares em 2006 para 3,1 milhões em 2020, o que representa um crescimento de 70,5% para o período. As projeções para o consumo de madeira industrial no Brasil, considerando plantios florestais para pinus deverá atingir 141,9 milhões em 2020. Está previsto, também, um aumento na produção de MDF e OSB (chapas de fibras orientadas) o que demandará mais matéria-prima de florestas plantadas, principalmente pinus. Para Tetto e Fialho (2008), o setor está passando por um momento de mudança, com a expansão da atividade florestal, sobretudo nas pequenas propriedades, em áreas de agricultores e de empresas que atuam no fomento. Este período está gerando oportunidades, mas também a necessidade de tomadas de decisão, que garantirão a sustentabilidade da atividade florestal.

A FEIRA-FAMÍLIA não para de crescer

A 12ª edição da Expoagro Afubra, feira direcionada às pequenas e médias propriedades realizada no mês passado, no distrito de Rincão Del Rey, em Rio Pardo/RS, de novo teve números maiores. A começar pelo público: foram 61 mil visitantes, 5 mil a mais do que na edição anterior. Segundo o presidente da Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra), Benício Albano Werner, em seus contatos com expositores, visitantes e parceiros ele observou muita satisfação. "Por exemplo, a Emater, Fepagro, Embrapa e Senar se mostraram satisfeitos com a grande movimentação de pessoas", revelou. Ele lembrou ainda que, em especial, os representantes da Federação dos Trabalhadores na Agricultura (Fetag) e os expositores do Pavilhão das Agroindústrias se mostraram muito contentes com a comercialização de produtos. "Na média, os expositores das agroindústrias disseram que venderam mais dos que em outras feiras agropecuárias".

Organizada por Fetag e Afubra, a feira das agroindústrias reuniu 105 empreendimentos familiares, que comercializaram um total superior a R$ 250 mil. "Foi muito satisfatória a participação e mais uma vez mostrou a capacidade que as agroindústrias familiares na qualidade e na diversificação dos produtos e alimentos de qualidade", destacou o coordenador das Agroindústrias da Fetag/RS, Jocimar Rabaiolli. No Espaço Cultural, o artesanato, sempre uma alternativa para o agricultor familiar agregar renda ao seu negócio, recebeu atenção especial na Expoagro Afubra. O agricultor Alair Maciel de Vargas, de Vacaria/RS, vendeu todo o estoque de produtos à base de mel e mandolates que levou para o evento. Ele participou pelo segundo ano e ressalta que nesta feira o público visita determinado a comprar, e não somente a olhar. "É uma feira que deixa o expositor sempre ativo onde a qualquer momento pode fazer um bom negócio".

A ideia de reaproveitar produtos do meio rural, de palha de milho que vira boneca ou guirlanda, a escamas de peixe, transformadas em brincos, colares e até presépios, foi mostrada pela artesã Zélia Martins Kaufmann, de Rio Pardo. Apaixonada pelas técnicas – herança dos açorianos, Zélia produz as peças com material coletado na natureza (galhos, folhas, ramos) e de matéria-prima (palha e escamas) fornecidas pela mãe agricultora. Para ela, que também é instrutora do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), a atividade pode agregar renda ao pequeno, já que muitas vezes não há outra utilização para estes materiais. A seguir, alguns dos muitos eventos realizados na feira que já ganhou o rótulo de maior evento da agricultura familiar no país.

Bertual/Afubra

A diversificação florestal

Se o pequeno agricultor intenciona iniciar o plantio de florestas, ou de aprimorar o uso da lenha produzida na propriedade, ele pôde encontrar respostas e informações no estande do Departamento Agroflorestal da Afubra. Uma equipe incentivou o cultivo de florestas como forma de agregar renda e ainda esclareceu dúvidas sobre licenciamento florestal e legislação. E também foi exposta uma serraria móvel. O engenheiro florestal Juarez Pedroso Filho destacou que o produtor pode beneficiar a matéria-prima para uso próprio, comercialização e para construção civil. Mas para isso deve procurar diversificar a própria floresta, com o cultivo de diversas espécies. Pedroso explicou ainda que a serraria móvel funciona no sistema de prestação de serviços.

Para ensinar e aprender

Os objetivos ao visitar a feira são diversos. Centenas de escolas, faculdades, universidades e outras instituições de ensino encontram nos estandes e lavouras experimentais uma sala de aula alternativa. A Escola Municipal José Rech, de Passa Sete/RS, trouxe os alunos de séries variadas e o Grupo Ambiental Ecovida para conferir as atrações da feira. Para a diretora Glauciane Torrel Fetzer e a coordenadora escolar Jarciane Melchior, a visita dos alunos, filhos de agricultores, permite que eles conheçam outros projetos e façam a coleta de ideias que possam ser colocadas em prática na propriedade familiar e na própria escola. A professora Catieli Raminelli, coordenadora do projeto Verde é Vida na escola, ressaltou que, na edição deste ano, o grupo veio buscar informações sobre a produção de biocombustível.

Menos burocracia para irrigação

Na feira ocorreu a audiência pública da Comissão de Agricultura, Pecuária e Cooperativismo da Assembleia Legislativa gaúcha para tratar sobre a estiagem. O deputado estadual Heitor Schuh lembrou que é necessário fazer um mapeamento da questão da irrigação no estado, e disse que, assim como há políticas de habitação e crédito para os pequenos agricultores, que haja também uma política estruturada de irrigação. "Quem planta quer colher, por isso, se não chove tem que irrigar, porque sem água não tem colheita", argumentou. Já o deputado estadual Edson Brum afirmou que se deve debater formas de desburocratizar o acesso a irrigação. "O Estado tem dinheiro sobrando para irrigação, mas a burocracia impede o acesso dos produtores. É isso que temos que resolver".

Tecnologias no espaço das hortaliças

O espaço das hortaliças apresentou novidades aos agricultores que queiram investir nessas espécies como diversificação. Uma delas é a fertirrigação, a adubação via irrigação, onde os fertilizantes são inseridos na água. Segundo o técnico agrícola Almir Kawski, esta é uma das maneiras mais eficientes e econômicas de aplicar fertilizante às plantas. Por meio dessa técnica, aplicam-se os fertilizantes em menor quantidade por vez, mas com maior frequência. Assim é possível manter um teor uniforme de nutrientes no solo durante o ciclo da cultura. Isso aumentará a eficiência do uso de nutrientes pelas plantas e, consequentemente, a produtividade. O outro destaque é o *mulching*, um filme plástico para cobertura de solo e linhas de cultivo. O material tem duas camadas, uma branca e uma preta e é utilizado no cultivo de hortaliças como a alface.

Fotos: Divulgação

OFERTA ESCASSA

Sobre o mercado pecuário, a certeza para o que resta do ano é que a oferta continuará escassa. E é esta oferta que permitirá a sustentação de bons preços em todas as categorias, ainda que abaixo da inflação. Quanto ao preço do boi gordo, é possível estimar que entre março e junho de 2012 supere os valores nominais do período outubro/novembro de 2010. Assim, é provável que no segundo semestre ocorra uma baixa nos valores, mas não significativa. Os preços finais devem perder competitividade diante da inflação, o que significa que o caminho para manter a rentabilidade passa por melhorias na produtividade.

GRÃOS: AS PERDAS SÃO GRANDES

A estiagem ficou para trás, mas o profundo déficit hídrico que sofreram os cultivos durante o período crítico deixou sérios impactos nos volumes da colheita 2011/2012. O tema é vital, uma vez que tem vínculos estreitos com os saldos exportáveis do país e com a imensa arrecadação que realiza o Estado a partir dos impostos à exportação aplicados às commodities agrícolas. Desde já, nada interessa mais do que saber o que acontecerá com a soja e com o milho, os dois cultivos mais importantes nas lavouras de verão e certamente cada vez mais relevantes para a economia nacional, especialmente a oleaginosa. No caso do milho, as diferentes estimativas privadas indicam a colheita do cereal entre 20 milhões e 21 milhões de toneladas, volume distante das 29 milhões de toneladas inicialmente projetadas. Pelo lado da soja, a Associação Argentina de Consórcios de Experimentação Agrícola (Aacrea) revelou que nos campos de seus integrantes (a elite da agricultura nacional) os rendimentos da cultura sofreram um declínio médio de 20,7% em relação à produtividade estimada no início da safra. No entanto, foram detectadas zonas chaves para a produção com quedas maiores, de até 40% em Córdoba e no norte de Buenos Aires, por exemplo. O estudo incluiu 17 regiões que representam 86% da produção de soja nacional.

VALE OURO

Em 2009/2010 os preços FOB argentinos do milho pisingallo – a partir do qual se elabora a pipoca – caíram até tocar num piso de US$ 350 a tonelada, porque a produção argentina da especialidade foi superior à esperada. Em 2010/2011 a colheita local voltou a níveis razoáveis e os valores FOB tiveram recomposição. Em 2011/2012 a área argentina de pisingallo caiu em relação ao ciclo anterior. E logo apareceu a seca que varreu com boa parte dos rendimentos previstos para este cultivo. Por este motivo, os analistas acreditam que em abril o preço do produto possa ficar em torno de US$ 650 a tonelada.

TRIGO É aguardada uma nova queda da superfície semeada com o cereal em 2012/2013 como consequência do intervencionismo estatal. Em todas as zonas aumenta a substituição do trigo por outras culturas, como a cevada.

SOJA A Bolsa de Cereais estima a produção da colheita 2011/2012 em 46,2 milhões de toneladas, muito abaixo das 54 milhões de toneladas estimadas antes dos efeitos do fenômeno La Niña.

LEITE Não há progressos de nenhum lado a respeito dos valores que recebe o produtor pelo leite. Em média, os criadores seguem recebendo 1,50 peso por litro (US$ 0,34), quando se considera que o piso deveria ser de 1,70 peso por litro.

CARNE No final de fevereiro o Índice do Novilho no Mercado de Liniers alcançou um novo recorde, de 9,395 pesos (em torno de US$ 2,14) por quilo vivo. Estamos nos aproximando do momento de aperto máximo da oferta diante da procura.

SINAL AMARELO

O cultivo está em franca expansão. A estimativa é que em 2011/2012 tenham sido plantados cerca de 80 mil hectares com grão de bico na Argentina, contra 40 mil hectares da safra 2010/2011. A produção local neste ciclo pode somar 80 mil toneladas contra 35 mil toneladas em 2010/2011. Mas as condições do mercado mundial para a cultura não necessariamente prevalecerão na próxima campanha. “Se a Argentina voltar a duplicar sua produção de grão de bico em 2012/2013, a situação poderá se complicar no caso de uma normalização da oferta nos países exportadores da cultura”, indica Marcelo Torrent, assessor do Crea (Consórcios Regionais de Experimentação Agrícola).

Plantio direto, FERTILIDADE física do solo e sequestro de carbono

Lutécia Beatriz Canalli, Eng. Agr. Mestre em Agronomia/Ciência do Solo e Dra. em Agronomia/Produção Vegetal, extensionista da Emater-PR

Fertilidade física do solo é um termo pouco usado no dia a dia do campo, mas muito importante para o bom desenvolvimento das plantas. Normalmente quando falamos em fertilidade do solo, lembramos sempre dos nutrientes, dos adubos ou fertilizantes, dos corretivos e tudo o que se relaciona à nutrição de plantas. Mas esquecemos que o solo precisa também ter boa estrutura física para um bom desenvolvimento de plantas, com consequente boa produtividade. A fertilidade física do solo está relacionada com a estrutura do solo, e esta afeta diretamente a densidade e a porosidade do solo. A porosidade do solo, por sua vez, afeta a circulação de ar e água no solo e o desenvolvimento radicular, interferindo diretamente no desenvolvimento e produtividade das plantas.

Solos sob plantio direto, sem revolvimento e com adição contínua de matéria orgânica por meio dos resíduos culturais, tendem a apresentar uma boa estrutura, com equilíbrio entre macro e microporos, apresentando boa infiltração e armazenamento de água. Geralmente pelos poros maiores (macroporos) a água infiltra em profundidade e nos menores (microporos) ela fica armazenada, proporcionando suprimento de água às plantas mesmo em períodos de estiagem.

Mas, para que o efeito positivo do sistema de manejo do solo seja alcançado em termos de melhoria da fertilidade física do solo, é preciso que o sistema

Imagem da estrutura do solo sob a palha em área cultivada por meio de um eficiente sistema de plantio direto

Fotos: Divulgação

Qualidade e Tecnologia para sua lavoura render mais

Recolhedor de Fardos Cilíndricos de Feno

Com sistema hidráulico

Valetadeira VA 40L

Valetadeira lateral para plantio direto

Rolo Faca Arrozeiro

Disponível em uma e três seções

AGRI MEC

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

plantio direto (SPD) seja conduzido de forma correta, respeitando os preceitos básicos do sistema, que são os seguintes: o não revolvimento do solo, sua permanente proteção com resíduos vegetais (palha) ou com plantas vegetando, além do uso constante da rotação de culturas, propiciando assim, ambiente favorável para a melhoria da estrutura do solo. Sem o revolvimento do solo não há formação de camada compactada por equipamentos como arado e ou grade, as quais impediriam o desenvolvimento radicular e dificultariam a infiltração e o armazenamento da água no solo. Os poros do solo no sistema plantio direto são contínuos em profundidade. Isto propicia um ambiente favorável ao desenvolvimento das plantas, sem restrição hídrica ou impedimento ao desenvolvimento de raízes.

Períodos de estiagem têm sido frequentes até mesmo em regiões anteriormente pouco afetadas por este fenômeno e é exatamente nesta condição que o sistema de manejo do solo faz a diferença entre não perder produtividade, ou perder pouco, e perder muito ou quase tudo. Em solos sob plantio direto bem conduzido, com boa estrutura e sem impedimento ao desenvolvimento radicular, as plantas desenvolvem mais profundamente suas raízes em períodos de estiagem em busca de água e nutrientes, conseguindo desta forma manter os níveis de produtividade previstos para a safra.

Os solos são formados por partículas de areia, silte e argila em diferentes proporções, o que determina diferentes classes de solo. Essas partículas são unidas formando agregados de diferentes tamanhos no solo e o arranjo desses agregados é que determina a estrutura do solo. A matéria orgânica do solo é de fundamental importância para a formação desses agregados. Ela funciona como agente cimentante entre as partículas e os agregados de diferentes tamanhos, que se reorganizam definindo a estrutura do solo.

Biomassa microbiana - O manejo do solo, portanto, altera sua estrutura, interferindo na formação, no tamanho e no arranjo dos agregados do solo. No sistema plantio direto, a ausência de revolvimento do solo associada à manutenção dos resíduos culturais (palha) na superfície estimula a atividade da biomassa microbiana, organismos responsáveis pela decomposição da palha, gerando um fluxo contínuo de carbono (C) e nitrogênio (N), o que afeta a reorganização dos agregados. A formação e a estabilidade dos agregados do solo, portanto, estão estreitamente relacionadas com o conteúdo de C e N no solo, e estes por sua vez dependem do manejo do solo e da rotação de culturas adotada, que determinam a quantidade e a qualidade dos resíduos culturais adicionados ao solo.

A rotação de culturas é um dos pilares para o sucesso do SPD e a adição contínua de resíduos culturais com relações C:N (carbono/nitrogênio) contrastantes proporciona fluxos diferenciados de C e N. Dessa forma, haverá períodos com elevado fluxo de C ou de N e outros com menor fluxo. É essa variação que proporciona o acúmulo de matéria orgânica no solo, porque ocorrerá sobreposição de resíduos em camadas em razão da resistência à decomposição dos resíduos com maior relação C:N.

É a dinâmica da matéria orgânica em solos sob plantio direto, com adição contínua de resíduos culturais, que se decompõem lenta e gradativamente, que estimula a formação e a estabilidade de agregados no solo. Nos agregados a matéria orgânica do solo fica menos exposta aos processos microbianos (agentes de decomposição) e, portanto, a taxa de mineralização também fica reduzida e resulta em menor fluxo de CO_2 para a atmosfera (Reicosky, 1995).

A combinação das culturas de gramíneas (milho, trigo, aveias, triticale, centeio, milheto, braquiarias, sorgo e outras de alta relação C:N) com leguminosas (soja, feijão, ervilhaca, tremoços, crotalárias, guandu e outras de baixa relação C:N) em rotação forma a base do sistema plantio direto e parece proporcionar efeito intermitente na formação de macroagregados na camada

Minhocas são um dos principais indicadores de qualidade no SPD e são encontradas facilmente em solos bem estruturados

superficial e direciona o solo a funcionar como um dreno de C (Sá e Lal, 2009). Dessa forma o solo torna-se um dreno de CO_2 atmosférico (sequestra C) quando as adições de C são maiores que as perdas por oxidação. Portanto, além do benefício do rearranjo estrutural do solo proporcionado pela adição contínua de matéria orgânica, o SPD também reduz a emissão de CO_2 para a atmosfera, fixando-o ao solo.

Ao contrário, os sistemas de manejo que usam o preparo do solo para a produção vegetal constituem-se no principal fator dessas perdas, quando pelo revolvimento aceleram o processo de decomposição da matéria orgânica através dos seguintes mecanismos: a) os agregados do solo são rompidos com a aração e ou gradragem expondo a matéria orgânica, que está atuando como agente de ligação entre microagregados, à ação da biomassa microbiana; b) ocorre a mistura do material orgânico fresco (resteva) com o solo resultando em condições mais favoráveis à rápida decomposição; c) ocorre o aumento na atividade da biomassa microbiana devido à maior aeração do solo e ao aumento da oferta de fonte de C facilmente oxidável, resultando em maior fluxo de mineralização de C (Elliot, 1986; Powlson et al., 1987; Reicosky et al., 1995).

Portanto, o segredo para o aumento da matéria orgânica no solo (fixação ou sequestro de C no solo), com consequente melhoria da estrutura do solo (fertilidade física), é a decomposição lenta e gradual da matéria orgânica proporcionada pelo sistema plantio direto. O SPD propicia a formação de agregados maiores e mais estáveis, onde a matéria orgânica fica protegida da ação dos microorganismos decompositores, e permanece no solo atuando como agente cimentante entre as partículas e agregados do solo.

Sistemas conservacionistas de manejo do solo como o sistema plantio direto são, portanto, o caminho para melhorar a estrutura do solo (fertilidade física) e sequestrar C e, em cada região as taxas de sequestro de C são bastante variáveis, em decorrência do tipo de solo (textura e mineralogia), condições climáticas (temperatura e precipitação) e sistema de rotação de culturas adotado (aporte de resíduos).

Lutécia, junto do produtor Afonso Dural, de Araucária/PR: palhada na lavoura de milho ajuda a conservar as propriedades físicas do solo

TRIGO

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

SEM NOVIDADES, MERCADO SEGUE MOVIMENTADO PELO PEP

As recentes altas nos referenciais de preços das principais regiões produtoras de trigo ainda não se traduziram em uma retomada significativa do ritmo dos negócios. De maneira geral, o mercado interno permanece orbitando em torno das ações de subvenção do Governo Federal e com pouca liquidez. "No âmbito externo, surgem especulações de que os produtores argentinos, descontentes com os baixos lucros recebidos nesta safra, poderiam reduzir a área plantada em 2012/13, mas como ainda faltam cerca de dois meses para o início do plantio, seria temerário afirmar algo de maneira categórica no momento", destacou o analista de Safras & Mercado, Michael Favero. Já na Bolsa de Mercadorias de Chicago (CBOT), o trigo permanece oscilando mais em função do milho e da soja do que em razão de seus próprios fundamentos.

Os leilões da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) seguem sendo as principais movimentações do mercado. As operações de Prêmio de Escoamento de Produto (PEP) realizadas no dia 15 de março, negociaram 244 mil toneladas das 365 mil ofertadas, o que corresponde a 66,93%. Nas operações de Pepro, a demanda foi mais fraca. Apenas 18,86% das 35 mil toneladas ofertadas foram negociadas, o que corresponde a 6,6 mil toneladas. Desde o início das operações (no final de 2011), foram negociados 2,151 milhões de toneladas do total de 2,990 milhões ofertadas nas operações de PEP. Esse dado corresponde a 71,94%. Nos leilões de Pepro, 139 mil toneladas das 310 mil toneladas ofertadas foram negociadas, o equivalente a 44,82%. O valor total das operações é de R$ 194.627.120. A Conab ainda não informou a data dos próximos leilões, mas como eles estão ocorrendo de forma quinzenal, a tendência é que ocorreriam na última semana de março.

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

setembro	480,75
outubro	480,00
novembro	466,00
dezembro	450,00
janeiro	447.95
fevereiro	464,37
março	473,85

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

MERCADO BRASILEIRO COM PREÇOS ENFRAQUECIDOS

O mercado brasileiro de algodão chegou ao final da primeira quinzena de março com preços enfraquecidos e lentidão no ritmo dos negócios. No CIF de São Paulo, a libra-peso é indicada por volta de R$ 1,55, recuando 6,1% em relação ao mesmo período do mês anterior e 61,5% quando comparada a igual momento do ano passado. "Na dinâmica de comercialização não há grandes alterações", relata Élcio Bento, analista de Safras & Mercado. De um lado, os compradores colocam-se na defensiva, adquirindo apenas para atender necessidades imediatas e forçando preços mais baixos. "Esta postura é pautada na tendência de queda dos preços internacionais, que em relação ao mês passado *(fevereiro)* recuaram cerca de 5%", explica Bento.

Já os vendedores disponibilizam um bom volume de produto de qualidade inferior, mas relutam em aceitar os valores oferecidos pela fibra de melhor qualidade. Para Bento, a única certeza que existe é que o país precisará continuar exportando volumes expressivos para escoar o excedente de produção em relação ao consumo. De acordo com os últimos números levantados por Safras & Mercado, a produção nacional no ano comercial 2012/13 (safra 2011/12) será de 2,085 milhões de toneladas, superando a do anterior (1,89 milhão de toneladas) em 10,3%. O consumo estimado para a próxima temporada é de 1,08 milhão de toneladas. "Ou seja, o superávit interno é de 1,005 milhão de toneladas", lembra Bento. Na atual temporada, este superávit foi de 890 mil toneladas.

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

setembro	58,52
outubro	56,68
novembro	56,32
dezembro	53,95
janeiro	55,41
fevereiro	54,88
março	52,91

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

PRODUÇÃO SUL-AMERICANA DEVE RECUAR 9%

A produção de soja da América do Sul deverá totalizar 123,148 milhões de toneladas na temporada 2011/12, com recuo de 9% sobre o total colhido em 2010/11, de 135,830 milhões de toneladas. O número faz parte de estimativa divulgada nesta sexta-feira por Safras & Mercado, que indica ainda crescimento de 2% na área a ser colhida, que envolveria 48,778 milhões de hectares. O levantamento aponta queda de 8% na produção brasileira, que ficaria em 68,228 milhões de toneladas. A safra da Argentina está estimada em 46 milhões de toneladas, queda de 7%. Os paraguaios deverão colher 5 milhões, com baixa de 50%. A produção da Bolívia está estimada em 2,420 milhões de toneladas, aumentando 4% sobre a temporada anterior. A safra do Uruguai deverá cair 3%, atingindo a casa de 1,5 milhão de toneladas.

O levantamento confirmou a tendência apontada na projeção anterior, divulgada no início de fevereiro: o primeiro destaque foi positivo, com a confirmação do aumento na área plantada, apesar de algumas importantes limitações de natureza fundiária e política. "Já o segundo destaque foi negativo, pois apesar do aumento no nível tecnológico das lavouras, o clima irregular em parte importante da região de produção jogou para baixo a produtividade e impediu que o recorde da safra passada fosse batido", explica o analista de Safras & Mercado Flávio França Júnior.

Soja em Cascavel/PR
(R$/saca de 60 kg)

setembro	52,61
outubro	49,56
novembro	44,42
dezembro	44,46
janeiro	45,94
fevereiro	45,96
março	49,34

As principais variáveis de destaque da temporada foram as seguintes: no lado positivo, os excelentes resultados econômicos da safra 2010/11 e a expectativa de preços ainda atrativos para a nova safra, o que foi decisivo para o aumento da área e tecnologia; no lado negativo, houve o aumento nos custos de produção, a recuperação na área de milho, as disputas fundiárias no Paraguai e Bolívia, as disputas tributárias na Argentina e comportamento desfavorável do clima.

Com a confirmação de todas essas perdas, o principal efeito resultante deverá acontecer na queda do potencial exportável da região, com importantes repercussões para o consumo de produto norte-americano. E essa tem sido justamente a variável chave no lado dos fundamentos para a mudança do perfil de preços ocorrida nas cotações do mercado de futuros da Bolsa de Mercadorias de Chicago (CBOT na sigla em inglês). Até metade de março, a alta desde o fundo do poço recente, de 11 centavos de dólar por *bushel*, ocorrido em dezembro, foi de 25%. E no ano, a variação positiva já chega a 15%.

O uso de peças originais assegura
alta performance e maior durabilidade
aos seus equipamentos.

JOHN DEERE
www.JohnDeere.com.br

MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

MERCADO ATENTO AO CLIMA PARA SAFRAS BRASILEIRA E AMERICANA

O mercado brasileiro de milho ingressou na segunda metade de março com as atenções voltadas ao avanço da colheita de safra verão. De acordo com o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, até então a oferta disponível ainda era limitada, o que vinha impedindo uma maior pressão baixista para as cotações em todo o país. "Este quadro tende a mudar um pouco assim que a colheita ganhar maior intensidade em todo o Brasil", disse. Com uma safra verão esperada de 28,56 milhões de toneladas, Molinari ressalta que o mercado estará atento, de agora em diante, ao desenvolvimento da safrinha. "Este fator será chave para confirmar a expectativa de uma grande safra neste ano", informa.

Estimativa divulgada recentemente por Safras & Mercado indica que o Brasil deverá produzir 63,25 milhões de toneladas de milho na temporada 2011/12, volume que, se confirmado, irá superar em quase 7,5 milhões de toneladas as 55,76 milhões de toneladas registradas na safra 2010/11.

Média dos preços do milho
(R$/saca de 60 kg – Centro-Sul)

setembro	28,44
outubro	26,90
novembro	26,12
dezembro	25,26
janeiro	27,64
fevereiro	26,65
março	26,38

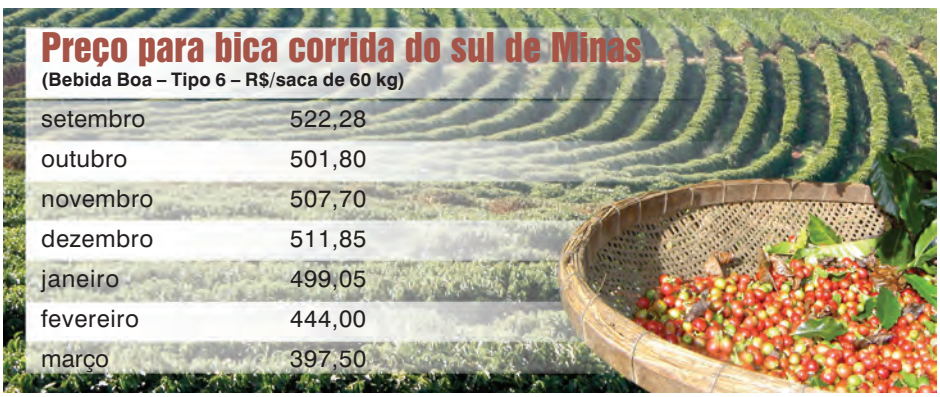
O grande destaque da temporada 2011/12, de acordo com Molinari, leva em conta a expectativa de uma área recorde na safrinha 2012, que poderá alcançar 5,98 milhões de hectares, ante os 5,35 milhões cultivados no ano passado. "A área é tão significativa que supera os 5,82 milhões de hectares plantados na safra verão", ressalta. Em termos de mercado internacional, Molinari afirma que o comportamento de preços dependerá do fator clima para a safra norte-americana. "Os números de intenção de plantio deste mercado serão conhecidos até o final de março", revelou. "Até agora *(meados do mês)*, as expectativas indicam uma safra de grande tamanho, a exemplo da brasileira. Diante deste quadro, a curva normal para o segundo semestre no mercado internacional indica um quadro de preços mais acomodado para o cereal, embora se saiba que tudo dependerá do clima daqui para frente".

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

COMERCIALIZAÇÃO MAIS LENTA DA SAFRA BRASILEIRA

A comercialização da safra de café do Brasil 2011/12 (julho/junho) fechou o mês de fevereiro em 85% do total. O dado faz parte de levantamento de Safras & Mercado, com base em informações colhidas até 29 de fevereiro. Com isso, já tinham sido comercializados pelos produtores brasileiros 40,47 milhões de sacas de 60 quilos, tomando-se por base a projeção de Safras & Mercado, de uma safra 2011/12 de café brasileira de 47,7 milhões de sacas. A comercialização está abaixo de igual período do ano passado, quando 87% da então safra 2010/11 estava negociada. Em fevereiro, a comercialização evoluiu 6 pontos percentuais contra janeiro, que fechara com vendas de 79% da safra. Segundo o analista de Safras & Mercado, Gil Barabach, os negócios ganharam mais ritmo em fevereiro, diante da melhora no interesse de venda das últimas semanas. "A confirmação da queda nos preços e o fantasma da safra nova que se aproxima explicam o interesse de venda. Isso não significa pressão vendedora, apenas uma maior predisposição à venda", comenta Barabach. Quanto à safra nova 2012/13, o analista de Safras pondera que as vendas antecipadas da produção estão bem abaixo do normal para o período. Nas regiões de negociação mais dinâmicas, onde o normal negociaria algo entre 30% a até 35% da safra antecipadamente, o comprometimento gira em torno de 15% a 20%. Barabach afirma que o produtor ainda está "arredio" à venda antecipada, ainda se recompondo da frustração com a queda do mercado internacional. Já os estoques norte-americanos de café verde (em grão) registraram uma queda de 6.793 sacas de 60 quilos no mês de fevereiro na comparação com janeiro. O total de café verde depositado nos armazéns credenciados pela Green Coffee Association (GCA) em 29 de fevereiro de 2012 chegava a 4,517 sacas, ante as 4,506 milhões em 31 de janeiro de 2012. As informações foram divulgadas pela GCA.



Preço para bica corrida do sul de Minas
(Bebida Boa – Tipo 6 – R$/saca de 60 kg)

setembro	522,28
outubro	501,80
novembro	507,70
dezembro	511,85
janeiro	499,05
fevereiro	444,00
março	397,50

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

INTENSIFICAÇÃO DA COLHEITA PRESSIONA PREÇOS GAÚCHOS

A intensificação da colheita nos principais produtores de arroz, com ênfase ao Rio Grande do Sul, já está gerando pressão suficiente para fazer o preço médio recuar abaixo do mínimo estipulado para este estado, que é de R$ 25,80. Ao final da primeira quinzena de março, a saca de 50 quilos era cotada, em média, a R$ 25,57, ficando 6,2% abaixo do valor de um mês atrás, quando estava em R$ 27,27. Por sua vez, o valor atual se mantém 16,6% valorizado em comparação com a média paga em igual momento em 2011, de R$ 21,92. Já em Santa Catarina, o preço pago para o produtor seguia firme, sem apontar oscilações expressivas. No caso da localidade de Turvo, à saca de 50 quilos do cereal era pedida em média a R$ 26, apresentando redução de 8,9% em relação ao preço de R$ 28 pago um mês antes, e ficando 15,9% acima da cotação do mesmo período do ano passado, quando a saca estava R$ 22.

O sexto levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra brasileira 2011/12 indica produção de 11,267 milhões de toneladas, o que representa um decréscimo de 17,2% sobre as 13,613 milhões de toneladas de 2010/11. No quinto levantamento, eram esperadas de 11,170 milhões de toneladas. A área plantada na temporada 2011/12 foi estimada em 2,515 milhões de hectares, ante 2,820 milhões semeados na safra 2010/11. A produtividade foi estimada em 4,480 mil quilos por hectare, inferior em 7,2% aos 4,827 mil quilos por hectare na temporada passada.

O Rio Grande do Sul, principal produtor, deve ter uma safra de 7,055 milhões de toneladas, equivalendo a um recuo de 20,8%. A área prevista é de 1,053 milhão de hectares, queda de 10,1% ante os 1,171 milhão de hectares de 2010/11, com rendimento esperado de 6.700 quilos por hectare, ante 7.600 quilos da anterior. Em Santa Catarina, a produção deverá avançar 4%, totalizando de 1,036 milhão de toneladas. O estado se consolida como o segundo maior produtor. Para o Maranhão, em terceiro lugar, a Conab está estimando uma safra de 714,4 mil toneladas, ante 734,6 mil toneladas calculadas para 2010/11.

Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS
(R$/saca de 50 kg)

setembro	23,04
outubro	24,17
novembro	25,38
dezembro	25,45
janeiro	26,36
fevereiro	27,05
março	25,92

AGROCERES: A VANTAGEM DA SEMENTE COM POLÍMERO

A Sementes Agroceres apresentou aos visitantes do seu estande da Expodireto Cotrijal as vantagens do uso de sementes com polímeros. Conforme Vinícius Faião *(foto)*, gerente regional de Vendas Rio Grande do Sul, o uso de polímeros melhora a aderência do tratamento da semente, reduzindo o risco de exposição e contaminação do operador e ambiente. “Não tem mais poeira, que é veneno”, resume. “Melhora a plantabilidade, pois a semente fica com maior fluidez ”, esclarece. Faião explica que o produto chega pronto ao produtor "sem perda de ingredientes ativo na manipulaçao e transporte". “O preço não muda com o polímero”.

Fotos: Divulgação

KEPLER WEBER COM LUCRO DE R$ 28,3 MILHÕES

A Kepler Weber obteve lucro líquido de R$ 28,3 milhões em 2011, um crescimento de 11,2% frente aos R$ 25,4 milhões registrados em 2010. A companhia aproveitou o bom desempenho do agronegócio. “O peso crescente do agronegócio no PIB brasileiro e nas exportações, tanto em preços como em volumes, impulsionou a capacidade de investimento dos produtores e, consequentemente, a atividade dos fornecedores de bens de capital, como a Kepler Weber”, avalia o presidente da companhia, Anastácio Fernandes Filho. A receita líquida da empresa atingiu R$ 422,1 milhões em 2011, com um crescimento de 15,2%. “A lucratividade foi impactada pela erosão dos preços de vendas compensada parcialmente pelo aumento nos volumes de vendas”, complementou.

SÃO JOSÉ INDUSTRIAL NA EXPODIRETO

A São José Industrial participou da Expodireto Cotrijal, no mês passado, em Não-Me-Toque/RS. E a empresa vencedora do prêmio “Destaque Gaúcho 2011” fez o lançamento da carreta agrícola basculante com laterais (tampas) desmontáveis sobre caixa, seguindo com os dois modelos, o que garante maior versatilidade e capacidade de transporte. O sucesso deste lançamento e dos demais produtos expostos na feira fez com que a edição 2012 do evento ultrapassa todas as expectativas da empresa que aumentou o número de vendas, negócios realizados e prospectados.

NIDERA APRESENTA SUAS VARIEDADES

A Nidera, uma empresa internacional de *trading* e agronegócios presente em mais de 22 países, e que no Brasil atua no segmento de *trading*, fertilizantes, defensivos e sementes de milho, soja e sorgo de alta tecnologia, apresentou em Não-Me-Toque/RS todo o portfólio de produtos, com lançamento das novas cultivares de soja e híbridos de milho de alta tecnologia destinados as lavouras do Sul. Na foto, parte da equipe da Nidera que apresentou os produtos da empresa aos visitantes do estande na Expodireto: José Gilmar Gonçalves, Paulo Carneiro, Fábio Dotto Dias, Diacir Bortolotti e Nélio Reis (esq. para dir.).

EMBRAER VENDE SEIS AERONAVES NA FEIRA

A Embraer comercializou seis aeronaves Ipanema durante a Expodireto, todas a produtores gaúchos. O valor dos negócios está avaliado em cerca de R$ 4,8 milhões. Nos últimos cinco anos, a venda de aviões Ipanema triplicou no Sul e em 2011 a região foi responsável por 16% dos negócios. “O Rio Grande do Sul é um dos polos nacionais da agricultura de precisão e nosso produto é ideal para quem busca alta produtividade e baixos custos operacionais”, disse Fábio Bertoldi Carretto, gerente comercial da Embraer para a Aeronave Ipanema. “Hoje são mais de 1.200 unidades vendidas em todo o território nacional desde o lançamento da aeronave, o que traduz a confiança do mercado na qualidade de nosso avião”.

MOSAIC PROPORCIONA PALESTRAS SOBRE NUTRIÇÃO

Mais do que apresentar seus produtos, a Mosaic Fertilizantes levou à Expodireto um especialista em nutrição de plantas, o professor Antonio Fancelli *(foto)*, da Esalq/USP. Ele palestrou sobre o tema fertilidade do solo e nutrição de plantas para dezenas de pessoas que estiveram no estande. Também fez palestras o fisiologista Elmar Floss. A empresa ainda apresentou a inovadora tecnologia em fertilizantes fosfatados, a linha MicroEssentials, há quatro anos no mercado e destinada a soja, milho, algodão, trigo, feijão e canola, segundo Hernani Vasconcelos, gerente de Marketing, e Fábio Ferraz, gerente regional de Vendas.

YANMAR APRESENTA SUA NOVA LINHA DE TRATORES

A Yanmar Agritech, que pela décima vez consecutiva participou da Expodireto, apresentou seus tratores desenvolvidos, ideais para aplicações que necessitem de máquinas compactas com baixa velocidade sem perda de potência. A principal novidade foi a nova linha de Tratores 1.200, desenvolvida para atender as necessidades do pequeno agricultor com tecnologia a um custo acessível. A empresa também destacou seu estande o trator 1155 New, apto a receber cabines de fábrica, proporcionando mais conforto e segurança para o operador da máquina, especialmente em aplicações como pulverização.

IMPROCROP AGORA É ALLTECH CROP SCIENCE

Mudar mas sem afetar a qualidade e segurança que o produtor conhece. Esse foi o grande desafio que a equipe da Improcrop agarrou com unhas e dentes nos últimos meses. Toda comunicação institucional da empresa passa por uma grande reformulação. A começar pelo nome, que mudará para Alltech Crop Science. A mudança acontece com a intenção de definir uma identidade global singular como explica Pearse Lyons, fundador e presidente da Alltech. "A evolução da marca Improcrop é um marco para a identidade corporativa da Alltech", resume.

GIHAL EXPANDE SEUS MERCADOS

A Gihal completou 18 anos no mercado e de acordo com o seu slogan "experiência e tradição a serviço da perfeição" tem conquistado novos clientes e atendendo novas demandas. À medida que conquista seu espaço no mercado internacional a cada ano, moderniza e amplia o seu parque de máquinas. No planejamento estratégico tem como um dos objetivos aumentar substancialmente o número de representantes nos estados. E o setor de exportação participou das Rodadas de Negócios na Expodireto, estabelecendo negociações com diversos países. Também participa do Programa Mais Alimentos (no Brasil e na África).

KERA APRESENTA LINHA NA EXPODIRETO

A Kera, com toda a equipe técnica que atua no Rio Grande do Sul, esteve presente mais uma vez na Expodireto. A avaliação dos resultados foi a melhor possível, sendo considerada esta edição a melhor dos últimos anos para a empresa. Durante a feira foi apresentada a linha Prosui de nutrição para suínos. Seguindo a filosofia da empresa, a linha Prosui está composta por formulações técnicas, de alta performance, buscando a melhor relação custo/benefício para o seu cliente em todas as fases de produção. A presença de seus clientes, antigos e novos, foi marcante bem como as manifestações de satisfação dos mesmos com o nível técnico dos produtos.

TATU MARCHESAN ENTREGA A PLANTADEIRA 50 MIL

A Tatu Marchesan foi homenageada pela diretoria da Expodireto Cotrijal e pela Câmara de Vereadores de Não-Me-Toque/RS pelas 50 mil plantadeiras fabricadas até hoje. Na homenagem foi entregue, pelo diretor da Marchesan João Carlos Marchesan, ao produtor Ricardo Greffe, da região de Vacaria/Lagoa Vermelha, no Rio Grande do Sul, a plantadeira CopFlex, de 11 linhas. O ingresso da empresa no segmento de plantio, com plataforma de chassi monobloco, ocorreu no inicio dos anos 1980 com a expansão gradativa da nova tecnologia do plantio direto da empresa no segmento de plantio, com plataforma de chassi monobloco, ocorreu no inicio dos anos 1980 com a expansão gradativa da nova tecnologia do plantio direto. Na foto, Marchesan *(com a placa)* e Mânica.

NOVOS MODELOS SÃO DESTAQUES DA JOHN DEERE

A linha ampliada de tratores, com 15 modelos expostos, foi a principal atração que a John Deere aos visitantes da Expodireto Cotrijal. A linha vem passando por um processo contínuo de renovação e de ampliação e os lançamentos reforçam tanto as opções de produtos voltados para pequenas e médias propriedades, a exemplo do novo 5090E, com motor de 90cv, como os modelos de grande porte. O trator 8260R, o de maior porte do estande, destaca-se por recursos como o ILS (*Independent Link Suspension*), que aumenta muito a capacidade de tração. Outra das novidades na linha de tratores é o modelo 6130J, com motor de seis cilindros que oferece maior torque e melhor rendimento em tarefas pesadas.

SICREDI PROTOCOLA MAIS DE 1.400 PEDIDOS

Primeiro ano com sede própria, o Sicredi atendeu associados de todo o Brasil na Expodireto, e a instituição financeira protocolou mais de 1.400 pedidos de financiamento em um valor de R$ 80 milhões. A média por pedido foi de R$ 60 mil. “Tivemos o resultado esperado para o momento que agricultura gaúcha está passando. Durante a feira, conversamos com nosso associado e prestamos consultoria para que ele decidisse o que era melhor para sua propriedade”, diz Orlando Müller, presidente da Central Sicredi Sul. A linha mais procurada foi o Mais Alimentos, e o equipamento, tratores de até R$ 75 mil.

KUHN E A NOVA SEMEADORA PARA GRÃOS FINOS

A Kuhn do Brasil lançou na Expodireto a sua nova semeadora, a SDE 3000, equipamento que tem aproveitamento real da linha de plantio, além de um único reservatório para adubo e semente. “O produtor é quem decide de quanto quer de semente e de adubo não a máquina. Não sobra adubo na caixa, pois há fluxo contínuo. É a tecnologia inteligente. O adubo e a semente acabam quando tem que acabar”, explica o diretor comercial Evandro Fülber. De acordo com William Baioto, do Departamento de Engenharia, a largura da máquina é igual a largura de trabalho, inclusive facilitando o transporte por estradas, porteiras e pontes.

COOPLANTIO INVESTE EM RASTREABILIDADE

A Cooperativa dos Agricultores de Plantio Direto (Cooplantio), com matriz em Eldorado do Sul/RS, pretende ser a maior cooperativa produtora de alimentos com rastreabilidade e certificação do Brasil até 2016. O primeiro produto a fazer parte do projeto será o arroz da marca Direto no Prato, que é comercializado para mais de 600 clientes em nove estados. Para os próximos anos, a empresa pretende lançar novos produtos, como feijão, óleo de soja e farinhas. A Cooplantio teve faturamento de R$ 741 milhões em 2011, bem acima da meta inicial, que era de R$ 500 milhões. “Até 2014 esperamos um faturamento de R$ 1 bilhão”, conta o presidente da cooperativa, Daltro Benvenuti.

JACTO APRESENTA O AVANÇADO UNIPORT 3030

A Jacto apresentou em Não-Me-Toque o mais novo produto da família Uniport: o Uniport 3030, que reúne em um único equipamento um conjunto de soluções em aplicação, veicular e de tecnologia embarcada, o JPS - Jacto Precise Solutions, voltadas às necessidades do produtor. “Foram realizadas mais de 240 entrevistas em oito países para formatar o produto que será referência no mercado de pulverização. Procuramos entender as necessidades do produtor nas suas diversas formas de operação e agrupá-las em um equipamento único, com segurança, qualidade, reduzindo custos e permitindo um aumento na produtividade”, avalia Robson Zófoli *(foto)*, diretor comercial da empresa.

VALMONT: CAMPANHA PROMOCIONAL “PASSAPORTE VALLEY”

A Valmont, empresa líder no mercado de irrigação no Brasil lançou a campanha promocional “Passaporte Valley Agrishow 2012”, que irá distribuir dez passaportes para entrada gratuita na Agrishow 2012. Para concorrer, os participantes (produtores rurais, estudantes e profissionais, etc.) precisam adicionar a Valmont nas redes sociais (Twitter e Facebook) e conhecer os produtos e serviços no site www.valmont.com.br, e terão de responder a pergunta “O que a agricultura irrigada faz por você”? As dez melhores respostas via Twitter (@valleyvalmont) ou Facebook (Valley Valmont) serão selecionadas por uma comissão e seus autores ganharão o passaporte.

MWM INTERNATIONAL E SUA LINHA DE MOTORES OFF-ROAD

A MWM International apresentou pela primeira vez seus motores *off-road* na Expodireto. A empresa expôs sua linha de motores MaxxForce voltados para os segmentos agrícola, que são utilizados em tratores, pulverizadores, colheitadeiras, entre outros. De acordo com Thomas Püschel, gerente de Divisão de Vendas e Marketing, a fabricante de motores detém cerca de 70% de participação deste mercado no Mercosul. “Além de ser apontada como uma das feiras mais importantes do agronegócio brasileiro, o evento é uma ferramenta de difusão de tecnologia para os agricultores da região Sul do país”, completa o gerente.

NOVAS TECNOLOGIAS DA MASSEY FERGUSON

Um trator capaz de realizar todas aplicações sem a necessidade da troca de marchas e um sistema que diminui a compactação do solo foram alguns dos destaques da participação da Massey Ferguson na Expodireto. Estiveram expostos diversos modelos, como os importados da Série MF 8600, os únicos no país com transmissão automática e continuamente variável (CVT, na sigla em inglês). Também integra a frota, a Série MF 7000 Dyna-6, com transmissão automática e reconhecida como a mais moderna fabricada no Brasil. Outra novidade na feira foi o novo motor do trator MF 4290. A máquina agora deixa a fábrica com motor de 95cv turbo, conferindo maior potência em todas as aplicações.

NEW HOLLAND APRESENTA LINHA DE TRATORES T8

A New Holland apresentou na Expodireto a nova linha de tratores T8, que chega ao Brasil para consolidar a participação da marca com máquinas de alta potência. Os modelos, produzidos na planta de Curitiba/PR, se equiparam aos oferecidos pela marca nos Estados Unidos e Europa, tornando-se a série de maior potência produzida no país. O projeto de nacionalização da linha se deve à visão de crescimento do mercado de tratores de alta potência, além de completar a oferta da New Holland, que oferece máquinas que vão desde 55cv até 389cv. A série é composta pelos modelos T8.270 (232cv à alcançando até 273cv com o sistema EPM™ de gerenciamento de potência), T8.295 (254cv à 298cv), T8.325 (281cv à 327cv), T8.355 (307cv à 357cv) e T8.385 (335cv à 389cv).

HUSQVARNA LANÇA APARADOR DE GRAMA

Como parte da estratégia de novos investimentos e expansão das vendas para 2012, a Husqvarna lança o aparador de grama 226RJ. Equipamento versátil e de excelente durabilidade, o aparador 226RJ foi projetado especialmente para o trabalho de derriça nas lavouras de café. “Ao ser acoplado a uma ‘mãozinha’, o aparador funciona como uma derriçadeira, resultando em maior produtividade na colheita dos grãos, além de mais conforto e bem-estar aos trabalhadores do campo.”, explica Graziela Lourensoni, gerente de Marketing e Produtos para América Latina.

DEKALB MOSTRA A TECNOLOGIA VT PRO 2

Na Expodireto os agricultores conferiram os diferenciais do milho VT PRO™ 2, da Dekalb, que concentra mais benefícios em uma única tecnologia, como melhor controle de pragas e manejo mais eficiente de plantas daninhas. A Dekalb, oferece a tecnologia no híbrido DKB 240 PRO 2, um precoce rápido com alto potencial produtivo, de colmo resistente e com alta sanidade. “Graças à sua estabilidade e à sua resposta a elevadas populações, é ideal para o Sul do país”, afirmou Mateus Barros, gerente Dekalb Sul. A tolerância ao glifosato presente na tecnologia VT PRO™ 2 possibilita o uso do herbicida de maneira mais eficiente e flexível para o controle de plantas daninhas na cultura.

AGROESTE EXPÕE NOVO HÍBRIDO DE MILHO

A Agroeste mostrou ao produtor na Expodireto o AS1656 PRO2, um novo híbrido para o milho, que o agricultor do Sul. Além disso, quem visitou o estande da empresa pôde participar de um bate-papo sobre as tecnologias para milho disponíveis no mercado, YieldGard®, YieldGard VT PRO, Roundup Ready® 2, VT PRO 2™. Já para a cultura da soja, a marca apresentou os diferenciais da tecnologia Intacta RR2 PRO, que combina tolerância ao glifosato, resistência às principais pragas da cultura e resultados de produtividade.

VALTRA DESTACA A SÉRIE S DE TRATORES

A Valtra apresentou na Expodireto Cotrijal um portfólio de seus produtos, além de várias novidades. Como a colheitadeira BC4500R. Já o trator S293 chamou a atenção dos visitantes por seu tamanho e robustez. A série S marca a entrada da marca em mais patamares de potência, a cima dos 300cv. Importados da Europa, o S 293 e S 353 trazem o motor eletrônico AGCO SISU Power 84 WI – 4V, TR 3, ou seja, com baixa emissão de gases poluentes que, associado ao sistema de gerenciamento inteligente, busca o equilíbrio entre a potência e torque. A máquina surpreende não apenas por seu tamanho e robustez, mas também pela sua cor, sendo comercializado no Brasil na cor preta.

CASE IH LANÇA NOVO MODELO FARMALL

A Case IH lançou durante o Expodireto Cotrijal mais um modelo da consagrada família de tratores Farmall. Sucesso de vendas com os modelos de 80 e 95 cv, a linha passa a contar também com um modelo de 58 cv de potência. O Farmall 60 é o trator ideal para o produtor que não abre mão de alta tecnologia, mesmo em máquinas de menor potência. Montado sobre o mesmo chassi do Farmall 80, o modelo tem maior resistência sem abrir mão dos recursos tecnológicos que consagraram a linha Farmall no Brasil. O novo modelo deve integrar o grupo de equipamentos da Case IH que podem ser comercializados através do programa de incentivo à mecanização agrícola do governo federal, o Mais Alimentos.

PIONEER COM NOVIDADES NA EXPODIRETO

No ano em que comemora 40 anos de Brasil, a Pioneer apresentou na Expodireto a sua linha de produtos recomendados para a Região Sul. Os produtores que visitaram o estande conheceram os novos híbridos de milho – P2530, P3989 e P3646H, além da cultivar de soja 95R51, a primeira cultivar de soja lançada para o Sul. E também os híbridos recomendados para a produção de silagem com maior volume e qualidade, e o serviço de Tratamento de Sementes Industrial Pioneer.

TITAN MARCA COM DUAS NOVAS APLICAÇÕES

A Titan marcou presença na Expodireto destacando o pneu *All Weather*, para uso em carretas graneleiras e flutuação, e a ampliação da linha Dyna Torque II com a introdução do *Dyna Torque II HD (Heavy Duty)*, pneu com construção reforçada destinada ao trabalho de manejo em silvicultura. “Além do diferencial de ser uma empresa focada neste segmento, a Titan sai na frente devido à agilidade e inovação nas respostas à demanda do mercado”, destacou Edson Tebaldi, diretor de Operações. Pioneira nacional na fabricação destes produtos, a empresa buscou na feira compreender melhor as necessidades do consumidor e propor soluções para atendê-los de maneira mais eficaz.

ANOTE AÍ

Novidades em produtos, serviços, experimentos e tecnologias serão apresentadas pelos mais de 400 expositores que confirmaram participação na edição 2012 da Tecnoshow Comigo, feira que será realizada entre os dias 9 e 13 de abril, em Rio Verde/GO. O evento terá a presença de empresas e instituições dos segmentos de pesquisa, educação, máquinas e implementos, insumos, instituições financeiras, produtos veterinários, concessionária de veículos, entre outros. Segundo os organizadores do evento, a diversidade de empresas visa atender as necessidades do pequeno, médio e grande produtor. Detalhes em www.tecnoshowcomigo.com.br.

Com o mercado de vendas aquecido, marcas de todo o Brasil apresentam seus produtos na principal feira do setor da América Latina, a Agrishow, a ser realizada de 30 de abril a 4 de maio, em Ribeirão Preto/SP. Serão mais de 360 mil metros quadrados destinados à edição deste ano, palco de demonstrações de máquinas e equipamentos agrícolas das principais empresas do mercado, além de rodadas de negócios e visitas técnicas. A organizadora espera receber um público estimado de 150 mil compradores. www.agrishow.com.br.

O programa Novos Talentos da Fundação MT, que tem o objetivo de oportunizar aos jovens profissionais experiências profissionais em diversos segmentos do agronegócio abriu inscrições para seleção de estagiários e trainees. Podem se inscrever para a modalidade de estágios, estudantes que estão no final do curso de graduação em Agronomia, e para a modalidade de trainee, graduados ou pós-graduados sem experiência profissional. Interessados por uma das vagas devem cadastrar currículo no site da Fundação MT www.fundacaomt.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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
4100 4x2	15 cv	37.568	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	42.792	28.352	26.934	25.588	24.308	23.093	21.938	20.841			
4100 SEI	15 cv	33.980										
4100 GLP4x2	15 cv	38.218	25.660	24.377								
4118.4 4x4	18 cv	46.152	30.658	29.125	27.669	26.285						
4100 E - HSE	15 cv	37.568										
4230 HSE	30 cv	53.624										
4230 SEI	30 cv	48.428										
4230.4 FBO	30 cv	58.387	35.753	33.965	32.267	30.653	29.121	27.665	26.281	24.967	23.719	22.533
4230.4 4x4 HSE	30 cv	56.117	37.389	35.519	33.743	32.056						
4230.4 Cargo 4x4	30 cv	50.950	37.477	35.603	33.823	32.132						
5065 Compact	65 cv	83.570										
5065.4 Compact	65 cv	89.424										
5065.4 Compact Super Redutor	65 cv	91.427										
5075 Compact	75 cv	85.444										
5075.4 Compact Super Redutor	75 cv	96.615										
5075 4x2	75 cv	87.455	64.272	61.058	58.005	55.105	52.350	49.732				
5075.4 4x4	75 cv	96.990	71.279	67.715	64.329	61.113	58.057	55.154				
5075.4 Inversor	75 cv	103.959										
5075.4 Super Redutor	75 cv	103.414										
5075.4 4x4 Compact	75 cv	94.402										
5085 4x2	85 cv	95.148	69.926	66.430	63.108	59.953	56.955	54.108				
5085.4 4x4	85 cv	103.593	76.133	72.326	68.710	65.274	62.011	58.910				
5085.4 Inversor	85 cv	107.217										
5085.4 Super Redutor	85 cv	108.968										
5085.4 Arrozeiro	85 cv	112.034										
BX 6110	105 cv	129.597	92.469	87.845	83.453	79.280						
BX 6150 SH	140 cv	156.132										
BX 6150 CH	140 cv	168.626	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	177.100										
BX 6180 CH	168 cv	185.159	129.560									

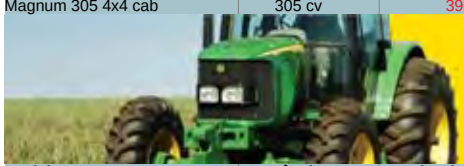
Budny

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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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	135.000									
Maxxum 110 cab*	110 cv	144.059	150.000									
Maxxum 125 pla*	125 cv	129.597	145.000									
Maxxum 125 cab*	125 cv	152.604	160.000									
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	175.000									
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	141 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										

* creeper opcional



JOHN DEERE

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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					

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
6415 4x4 PowerQuad	106cv	127.000	101.600	96.520	91.694	87.109	82.754					
6415 4x4 PowerQuad/Cabinado	106cv	143.000	114.400	108.680	103.246							
6600 4x4 Syncroplus	121cv							76.243	72.431	68.809	65.369	62.101
6600 4x4 Syncroplus/Cabinado	121cv							87.795	83.405	79.235	75.273	71.510
6600 4x4 PowerQuad	121cv							82.597	78.467	74.544	70.816	
6600 4x4 PowerQuad/Cabinado	121cv							94.149	89.441	84.969	80.721	
6605 4x4 Syncroplus	121cv					81.008	76.958	73.110				
6605 4x4 Syncroplus/Cabinado	121cv					93.282	88.618	84.187				
6605 4x4 PowerQuad	121cv					87.759	83.371	79.203				
6605 4x4 PowerQuad/Cabinado	121cv					100.033	95.031	90.280				
6615 4x4 Syncroplus	121cv	132.000	105.600	100.320	95.304	90.538	86.012					
6615 4x4 Syncroplus/Cabinado	121cv	152.000	121.600	115.520	109.744	104.257	99.044					
6615 4x4 PowerQuad	121cv	143.000	114.400	108.680	103.246	98.083	93.179					
6615 4x4 PowerQuad/Cabinado	121cv	163.000	130.400	123.880	117.686	111.801						106.211
7500 4x4 PowerQuad	140cv								89.387	84.918	80.672	76.638
7500 4x4 PowerQuad/Cabinado	140cv								100.561	95.533	90.756	86.218
7505 4x4 PowerQuad	140cv					104.257	99.044	94.092				
7505 4x4 PowerQuad/Cabinado	140cv					117.289	111.424	105.853				
7515 4x4 PowerQuad	140cv	160.000	128.000	121.600	115.520	109.744	104.257					
7515 4x4 PowerQuad/Cabinado	140cv	180.000	144.000	136.800	129.960	123.462	117.289					
7715 4x4	182cv	220.000	176.000									
7810 4x4 Importado	200cv								124.950			
7815 4x4 Importado	200cv				166.600							
7815 4x4	202cv	245.000	196.000									
8300 4x4 Importado	240cv											143.848
8400 4x4 Importado	260cv									167.777	159.389	151.419
8410 4x4 Importado	270cv							195.687	185.903	176.608		
8420 4x4 Importado	280cv				228.240	216.828	205.987					
8430 4x4 Importado	310cv	317.000	253.600									

Land Track

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
MF 235 4x2	50cv								27.856	26.463	25.140	23.883
MF 250 4x2	50cv								27.856	26.463	25.140	23.883
MF 250 4x4	50cv								30.085	28.580	27.151	25.794
MF 250 XE 4x2 Advanced	50cv	50.000	40.000	38.000	36.100	34.295	32.580	30.951				
MF 250 XE 4x4 Advanced	50cv	54.000	43.200	41.040	38.988	37.038	35.187	33.427				
MF 255 4x2 Advanced	55cv	54.000	43.200	41.040	38.988	37.038	35.187	33.427				
MF 255 4x4 Advanced	55cv	58.000	46.400	44.080	41.876	39.782	37.793	35.903				
MF 265 4x2	65cv								38.548	36.621	34.790	33.050
MF 265 4x4	65cv								40.577	38.548	36.621	34.790
MF 265 4x2 Advanced	65cv		52.440	49.818	47.327	44.960	42.713	40.577				
MF 265 4x4 Advanced	65cv	69.000	55.200	52.440	49.818	47.327	44.961	42.713				
MF 272 4x2	73cv								44.013	41.812	39.721	37.735
MF 272 4x4	73cv								47.355	44.988	42.738	40.601
MF 275 4x2	75cv								44.013	41.812	39.721	37.735
MF 275 4x4	75cv								47.355	44.988	42.738	40.601
MF 275 Advanced 4x2	75cv	79.000	63.200	60.040	57.038	54.186	51.477	48.903				
MF 275 Advanced 4x4	75cv	85.000	68.000	64.600	61.370	58.301	55.386	52.617				
MF 5275 4x2	75cv	79.000	63.200	60.040	57.038	54.186	51.477	48.903	46.458	44.135		
MF 5275 4x4	75cv		64.600	61.370	58.302	55.386	52.617	49.986	47.487	45.113		
MF 283 4x2	83cv								49.584	47.105	44.749	42.512
MF 283 Advanced 4x2	83cv	89.000	71.200	67.640	64.258	61.045	57.993	55.093				
MF 5285 4x2	85cv	83.000	66.400	63.080	59.926	56.929	54.083	51.379	48.810	46.370		
MF 5285 4x4	85cv	96.000	76.800	72.960	69.312	65.846	62.554	59.426	56.455	53.632		
MF 290 4x2	85cv	92.000							46.000	43.700	41.515	39.439
MF 290 4x4	85cv								51.255	48.692	46.258	43.945
MF 290 Advanced 4x2	85cv	92.000	73.600	69.920	66.424	63.102	59.948	56.950				
MF 290 Advanced 4x4	85cv	98.000	78.400	74.480	70.756	67.218	63.857	60.664				
MF 5290 Export 4x2	88cv	96.000	76.800	72.960	69.312	65.846	62.554	59.426	56.455	53.632		
MF 5290 Export 4x4	88cv	100.000	80.000	76.000	72.200	68.590	65.161	61.902	58.807	55.867		
MF 292 4x2	102cv								49.000	46.550	44.223	42.011
MF 292 4x4	102cv								60.169	57.161	54.303	51.588
MF 291 Advanced 4x4	105cv	104.000	83.200									
MF 292 Advanced 4x2	105cv		82.080	77.976	74.077	70.373	66.855	63.512				
MF 292 Advanced 4x4	105cv	108.000	86.400	82.080	77.976	74.077	70.373	66.855				
MF 5310 4x4	105cv	112.000	89.600	85.120	80.864	76.820	72.980	69.331	65.864	62.571		
MF 297 4x4	110cv								63.512	60.336	57.320	54.454
MF 297 Advanced 4x4	120cv	117.000	93.600	88.920	84.474	80.250	76.238	72.426				
MF 298 4x4	120cv	130.000										
MF 5320 4x4	120cv	126.000	100.800	95.760	90.972	86.423	82.102	77.997	74.097	70.392		
MF 610 4x4	110cv										57.320	54.454
MF 620 4x4	120cv										57.941	55.044
MF 630 4x4	130cv										70.392	66.873
MF 299 4x4	130cv								77.997	74.097	70.392	66.873
MF 299 Advanced 4x4	130cv	140.000	112.000	106.400	101.080	96.026	91.225	86.663				

MF 650 HD 4x4	138cv	140.000	112.000	106.400	101.080	96.026	91.225	86.663	82.330	78.214	74.303	70.588
MF 660 HD 4x4	150cv	160.000	128.000	121.600	115.520	109.744	104.257	99.044	94.092	89.387		
MF 680 HD 4x4	173cv	190.000	152.000	144.400	137.180	130.321	123.805	117.615	111.734	106.147		
MF 6350 HD 4x4	190cv	200.000	160.000	152.000	144.400							
MF 6360 HD 4x4	220cv	230.000	184.000	174.800	166.060							
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
4630 4x2	63cv											28.000
4630 4x4	63cv											37.000
5030 4x2	75cv											29.000
5030 4x4	75cv											38.000
5630 4x2	80cv											31.000
5630 4x4	80cv											40.000
7630 4x2	105cv											35.000
7630 4x4	106cv	108.000	75.000	67.000	61.000	55.000	52.000	50.000	48.000	45.000	42.500	41.000
7830 4x4	112cv										45.000	43.000
8030 4x4	122cv	117.000	78.000	70.000	62.000	56.000	53.000	52.000	49.000	46.000	44.000	43.500
TT 3840 Std	55cv	66.000	46.400	41.700	37.500							
TT 3840 F	55cv	68.000	46.500	41.900	37.900							
TT3880 F	75cv	75.000	52.500									
TT4030 Std	75cv	75.000										
TL 60 4x2 E	62cv	68.000	52.800	46.000	44.000							
TL 60 4x4 E	62cv	75.000	68.000	48.000	46.000							
TL 65 4x2 E	61cv					36.000	35.000	33.000	32.000			
TL 65 4x4 E	61cv					45.000	43.000	40.500	39.000			
TL 70 4x2	71cv									30.000	28.000	26.000
TL 70 4x4	71cv									33.000	31.500	30.000
TL 75 4x2 E	75cv	78.000	48.000	44.000	41.000	39.000	37.000	35.000	33.000			
TL 75 4x4 E	75cv	84.000	59.000	54.000	49.000	46.000	45.000	44.000	43.000			
TL 80 4x2	81cv									29.000	27.500	26.500
TL 80 4x4	81cv								43.000	41.000	39.000	37.000
TL 85 4x2 E	90cv	80.245	64.000	47.000	44.000	42.000	39.000	37.000	35.000			
TL 85 4x4 E	90cv	89.000	68.000	60.000	54.000	50.000	48.000	47.000	45.000			
TL 90 4x2	90cv									37.000	35.000	33.000
TL 90 4x4	90cv									43.000	40.000	39.000
TL 95 4x2 E	98cv			49.000	56.000	43.000	40.000	38.000	36.000			
TL 95 4x4 E	98cv	100.000	72.000	65.000	56.000	51.000	49.000	48.000	46.000			
TL 100 4x2	101cv									36.000	34.000	33.000
TL 100 4x4	101cv									43.000	41.000	39.000
TS 90 4x4 Canavieiro	91cv			75.000	69.000	64.000	59.000	55.000	50.000	46.000		
TS 100 4x4	105cv				54.000	52.000	48.000	46.000	44.000	42.000		
TS 110 4x4	109cv			65.000	55.000	53.000	49.500	47.000	44.000	43.000		
TS 120 4x4	120cv			65.000	56.000	54.000	51.000	48.500	46.500	45.000		
TS 6000 Canavieiro	91cv	105.000	73.000									
TS 6020 4x4	111cv	120.000	84.000									
TS 6040 4x4	132cv	134.000	90.000									
TM 110 4x4	110cv										42.000	38.000
TM 120 4x4	120cv										41.000	39.000
TM 130 4x4	130cv										41.000	39.000
TM 135 4x4	137cv			85.000	75.000	70.000	63.000	58.000	55.000	51.000		
TM 135 4x4 E	137cv			83.000	73.000	68.000	62.000	57.000	54.000	50.000		
TM 140 4x4	140cv										48.000	45.000
TM 150 4x4	149cv			90.000	78.000	72.000	65.000	59.000	56.500	54.000		
TM 150 4x4 E	149cv			90.000	76.000	71.000	64.000	58.000	55.000	53.000		
TM 165 4x4	165cv			94.000	89.000	82.000	75.000	69.000	63.000	58.000		
TM 180 4x4	177cv		127.000	112.000	96.000	81.000						
TM 7010 4x4 SPS	141cv	189.886	100.000									
TM 7010 4x4 Plat	141cv	146.154	100.000									
TM 7010 4x4 Exitus	141cv	163.432	100.000									
TM 7020 4x4 SPS	149cv	208.230	110.000	99.000								
TM 7020 4x4 Plat	149cv	166.656	110.000									
TM 7020 4x4 Exitus	149cv	183.394	110.000									
TM 7030 4x4 SPS	168cv	227.707	122.000									
TM 7030 4x4 Plat	168cv	188.425	122.000									
TM 7030 4x4 Exitus	168cv	204.590	122.000									
TM 7040 4x4 SPS	180cv	243.034	133.000	120.000								
TM 7040 4x4 Plat	180cv	205.554	133.000									
TM 7040 4x4 Exitus	180cv	221.269	133.000									
T 7040 4x4 Importado	200cv	270.000	270.000									
T 7060 4x4 Importado	223cv	301.050	301.050									

Tramontini

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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 SB Super Estreito	32cv	61.538										
T5045-4 4x4 Série Brasil	50cv	73.070	65.230	52.184								
T5045-4 4x4 SB Super Estreito	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			
T3230-2 4x2 Série Industrial	32cv	53.130										
T5045-2 4x2 Série Industrial	50cv	64.247										

Ursus

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
4-25M	25cv	46.041										
2-50M	50cv	46.564										
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
585 4x4	47cv	57.983	56.244									
885 4x2	84cv										37.152	35.294
885	84cv										53.127	50.470
985 4x2	103cv										55.610	52.829
985	103cv										58.881	55.937
1180	118cv										64.756	61.518
1380	135cv										65.973	62.674
1580	145cv										78.861	74.918
1680	150cv										83.242	79.080
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									
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 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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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										

JOHN DEERE

Modelo	Separação	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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 Arrozeira/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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
1450 Arrozeira/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 - Arrozeira - 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 - Arrozeira - Importada	Axial						420.285	399.271	379.307			
9670 STS - Arrozeira - 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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
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	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
BC - 4500	5 - Saca-palhas	320.000	310.400	256.000	224.000							
BC - 4500R		378.000										
BC - 7500	Axial	650.000	630.500	520.000	455.000							
BC - 6500	305 cv	495.100	370.540	305.600	267.400							

Escolha sua colhedora de algodão

Case IH

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
420 Cotton Express 4x4	264cv	U$ 298.000	238.000									
620 Cotton Express 4x4	368cv	U$ 368.000	294.000									
625 Cotton Express	370cv	U$ 503.000	402.000									

JOHN DEERE

Modelo	Potência	Valor da 0Km*	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
9970	253cv	U$ 300.000	240.000	216.000	194.400	180.000	162.000	145.800	131.220	129.000	127.000	125.000
9996	355cv	U$ 400.000	320.000									

* valor em dólares

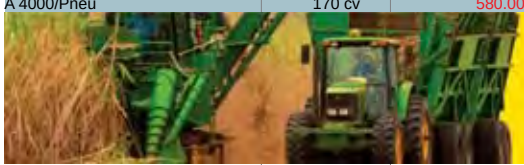
Montana

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
2805 Cotton Blue	280cv	520.000	416.000	374.400								
2805 Cotton Blue - Algodão Adensado	280cv	450.000										

Escolha sua colhedora de cana

Case IH

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
A8000/Pneu	360cv	950.000										
A8800/Esteira	360cv	1.150.000										
A 4000/Pneu	170 cv	580.000										



JOHN DEERE

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
CHT 3510/Esteira	332cv	920.000										
CHW 3510 /Pneu	332cv	890.000										

Santal

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
Santal Tandem Sll 6x4 - 2 linhas	336 HP	860.000	730.000	600.000								
Santal Tandem Sll 6x4 - 1 linha	336 HP	800.000	680.00	560.000								
S 5010 (modelo com esteira)	336HP	835.000										

Star

Modelo	Potência	Valor da 0Km	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002
StarMag CC701 (01 un. c/Kit Muda)	234cv				360.000							
StarMag CC701 (03 unidades)	234cv			400.000								
StarMag CC801	250cv	600.000		480.000								

agenda

Confira os dias e horários
das séries que divertem você.

Daniel Boone
Segunda, 10h30

O Elo Perdido
Terça, 10h30

Terra de Gigantes
Quarta, 10h30

Túnel do Tempo
Quinta, 10h30

A Mulher Biônica
Sexta, 10h30

Buffy
Seg. a sexta, 12h05

Zorro
Sábado, 14h

Poirot,
Sábado, 23h30

MacGyver
Domingo, 14h

Super Máquina
Domingo, 23h

ulbra tv

Veja os horários alternativos e as retransmissoras em www.ulbratv.com.br

Calcário Agrícola Fida - Corretivo de Acidez do Solo.
O Calcário Agrícola Fida corrige a acidez do solo e fornece cálcio e magnésio as plantas. A FIDA mantém um rígido controle em seu processo produtivo para garantir um produto de excelente qualidade.

fida gran

FIDAGRAN – Fertilizante Mineral Granulado.
Fonte de nutrientes, cálcio, magnésio, enxofre e boro, granulados em um único grão.
Fertilizante potencializador dos nutrientes do solo e da adubação.
Pode ser misturado ao NPK e aplicado na linha ou a lanço.
Aprofunda o perfil do solo.

FIDA

Av. Pinheiro Machado, 239 - Caçapava do Sul, RS - Fone/fax: (55) 3281-1323 - (55) 3281 1552 - www.fida.com.br

METALÚRGICA IRMÃOS

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 - CAMAQUÃ - RS - BRASIL
e-mail: metalurgicaquatroirmaos@yahoo.com.br

Tecnologia a serviço da lavoura!

ROLO FACA ARROZEIRO HELECOIDAL

PLAINA NIVELADORA

TAIPADEIRA DE SOLO

GUINCHO FRONTAL 2000 TON.

REBOQUE PARA COLHEITADEIRA

PLAINA

PLAINA A LAISER P/SISTEMATIZAÇÃO

FECHA E DESMANCHA TAIPA

REBOQUE PARA PLANTADEIRA

ROLO COMPACTADOR FRIZADO

REBOQUE CTRUCK OSCILANTE P/ SEMEADEIRA

BOMBA PARA IRRIGAÇÃO SUBMERSA

BOMBA PARA IRRIGAÇÃO

RODA MEIA GAIOLA E LENTILHADA

CARRETA AGRICOLA 4 TON. HIDRAULICA

www.metquatroirmaos.com.br

760agroguia.indd 94 30/3/2012 11:57:48

São José Industrial

vendas@saojoseindustrial.com.br
Fone.: (55) 3616-0221
Fax.: (55) 3535-1794
Cel.: (55) 9999-0358

TANQUES, CARRETÕES, GINCHO BIG BAG

ARADOS, ROÇADEIRAS, PLATAFORMAS E PLAINAS

TRITURADORES, ENSILADEIRAS, DEBULHADORES, GUINCHOS, DISTRIBUIDORES E GRAMPOS

Distribuição e Logística própria

mais novidades em nosso site:
www.saojoseindustrial.com.br

COMPRE PELO PROGRAMA E CARTÃO
Mais Alimentos
Cartão BNDES

Com Sementes Seedco você tem muito mais.

• Alfafa • Azevém • Cornichão • Trevo Branco • Trevo Vermelho

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

seedco brasil

760agroguia.indd 95 30/3/2012 11:57:50

760agroguia.indd 96 30/3/2012 11:57:53

Caladores Graneleiros

Medidor de Umidade Grain Tester

Medidor de Umidade Universal

Secador de Amostras

Aspirador de Pó Industrial

Selecionador de Impurezas

Empilhadeira para Sacaria

Balanças Digitais

Balança Eletrônica

Quarteador de Cereais

Mesa para Classificação

Balança Mecânica de Precisão

Medidor de Umidade Automático MDA 1200

Soluções Inteligentes para
Agricultura de Precisão

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

MEDIZA®

BUDNY®
Tratores e Implementos

www.budny.com.br

Mais Alimentos BRASIL

Estamos
Credenciando
Revendas

760agroguia.indd 97 30/3/2012 11:57:55

SODER TECNO
54 3331-5633 - CARAZINHO - RS

Comboio de Lubrificação
Ganhe tempo e dinheiro com a praticidade dos comboios de lubrificação da SODERTECNO, projeto personalizado de fácil manutenção tudo para a sua satisfação.

Distribuidor de Esterco Líquido Sodertecno
Garantia, Durabilidade e Versatilidade acoplado em chassis de caminhão ou reboque para trator. Rapidez sem perder a Eficiência.

Guincho Big - Bag
Eficiente, Versátil e Resistente Guincho com capacidade de levante de até 1.500 Kg, estrutura garantida feita com os melhores produtos. Testado e Aprovado!

Carreta para Transporte de Plataforma
Modelo Tandem ideal para suavizar os impactos durante a tragetória e mais ágil em manobras de difícil acesso, feita para facilitar o bom transporte de sua plataforma.

Carreta Multipla Hidráulica
Transporta plantadeira e plataforma de todos os modelos, Robustez, Agilidade e Confiança.

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
www.agranja.com
Agroguia / Matérias Atualizadas / Revista A Granja / Cotações/ Previsão do Tempo

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

METALÚRGICA SCARABELOT
Indústria e Manutenção de Implementos Agrícolas.
19 ANOS

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

760agroguia.indd 98 30/3/2012 11:57:58

Contamos com uma ampla linha de peças e componentes agrícolas do plantio á colheita. a Metalúrgica São Bento atua também no segmento de terceirização e desenvolvimento de novos produtos, criando e desenvolvendo peças para várias montadoras de implementos agrícolas e outros setores da indústria metalúrgica

Kit de plantio direto para plantadeiras, engrenagens, polias, cubos, eixos para colheitadeiras.

PEÇAS AGRÍCOLAS

Metalúrgica São Bento - Fone: (54) 3330.9599
Rua Adolfo Zeppe Filho, 530 Carazinho – RS CEP: 99500-000
E-mail: saobento@saobento.ind.br

Visite o nosso site:
www.saobento.ind.br

SÃO BENTO
METALÚRGICA
CERTIFICADA ISO 9001

ANUNCIE NA AGRANJA
AGROGUIA = RESULTADO
LIGUE 51 3233.1822

MEC-RUL
UM BRAÇO FORTE NA SUA TERRA

*Imagem meramente ilustrativa.

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

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

760agroguia.indd 99 30/3/2012 11:58:03

SEMENTES EM GERAL

Sementes Ponteio - Venda de Sementes: Aveia preta e branca, trigo e feijão. Fone: (55) 3303 – 6700 sementes-ponteio@gmail.com Cruz Alta/ RS.

SERVIÇOS

Consultoria Agrícola.Venda de insumos, sementes, defensivos, adubos e nutrisal folier. Fone: (35)9921.4081 com Romário. romário_crc@hotmail.com Carmo do Rio Claro/MG

Eng.Bio Lic. Ambientais, georref.em breve auditoria e pericias amb.Fone:(55) 9687.3769 e-mail: eng-bio@bol.com.br Manoel Viana/RS

HF Topografia e Agrimensura Georrefer. Cadastro imobiliário e terraplenagem. Fones: (62) 34071440 /9160-2502 / 9629-0391hf-top@uol.com.br São Miguel do Passa Quatro/GO

Safra Geo e Topografia. Serviços topográficos, projetos, assessoria agronômica.Fone: (65) 9987.7569 com Alessandrosafratopografia@gmail.com Rua das Azaléias, 234 Diamantino/MT.

Mecânica Service Car. Multi-Marcas. Serviços mecânicos (Injeção eletrônica, freios, suspensão, motor, cambio, automático e manual, embreagem e outros serviços. Fone: (55) 9916.3101 Uruguaiana / RS

Pericias e avaliações de lavouras no MT- Engº Agrôn. Volpato, 26 anos de experiência, Fone: (66) 9995.9888 volpato.com@hotmail.com Sorriso / MT

SR-Topog. Agrop. e Meio Ambiente. Linc ambiental, topografia e agrimensura, georref. de imóveis, asses. e proj. econômicos e ambientais, proj. financ. linha ABC, assist.tec. e agropec. Fones: (45) 3378.5389 9982.2171 maiteschuh@hotmail.com Toledo/PR

OUTROS

A Primeira República das Américas – Livro de Nivaldo Krüger .Em breve será lançada versão em espanhol. Fone :(42) 3035-3970 nivaldokruger@bol.com.br Guarapuava /PR.

Escola técnica Dr. Dario Pacheco Pedroso.Fone: (15)3534.1191 http://www.centropaulasouza.sp.gov.br/Ete/Escolas/Sorocaba/Taquarivai_ETE_Dr_Dario.html Taquarivaí/SP.

Fios Biosisal p/ enfardamento feno e palhas. Fios sintéticos p/fardos redondos, retangulares e grandes fardos de palha de cana. Redes sintéticas p/ fardos redondos. Cotesi do Brasil Fones: (24) 2243 1665 / 8138 8854– ID 92*13142 www.cotesi.com.br Petrópolis / RJ.

Vinicola Irmãos Camponogara - Onde você encontra vinhos finos, como: Merlot, Cabernet, Tannat, Corte Merlot + Cabernet . Fones: (53) 3243-1025 / 9941-8411 contato@camponogara.com.br www.camponogara.com.br Dom Pedrito/RS

760agroguia.indd 100 30/3/2012 11:58:31

Anuncie no Agroguia

agroguia@agranja.com

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

SERRARIAS PORTÁTEIS
Práticas, econômicas e eficientes

ECOSERRA flex
Acessório para sua motoserra que reduz o esforço físico e aumenta a precisão do corte. Agora com trilho em modulos de 1.5m para facilitar o transporte.

ECOSERRA FITA
Serra-fita com espessura de corte bastante fina, economizando madeira. Ideal para madeira reflorestada de diâmetros menores.

Lançamento

Detalhe da operação

LUCAS MILL
A máquina para trabalhar com toras de grande diâmetro. A lâmina de serra circular com widia é ideal para serrar madeiras duras.

Lucas Mill Brasil Ltda
SHIN CA 01 Lote A Bloco A sala 321 - Cep 71503-501 - Brasília - DF
61 3468-4318 - vendas@serrariaportatil.com.br

LUCAS MILL
www.serrariaportatil.com.br

FÁBRICA JS
JANDIR SCHNEIDER

Transformação de Máquinas para Silagem

KIT PARA SILAGEM
As Máquinas Produzem Silagem de Vários Tipos de Forrageiras, Tais Como: Milho, Sorgo, Girassol, Milheto, Aveia e Azevém.
Plataforma Para Corte de Milho:
- 4 Linhas (Para Milho Plantado De 65 A 90 Cm Entre Carreiras)
- 6 Linhas (Para Milho Planta De 45 A 50 Cm Entre Carreiras)
Para silagem de aveia, azevém, sorgo e milheto, usa-se a plataforma normal da máquina. O kit pode ser instalado em vários modelos de máquinas.

Fábrica J.S. Jandir Schneider - Área Industrial Km 37 Caixa Postal 17 - Fone: (54) 3387-1717
CEP 99450-000 - Selbach / RS - www.fabricajs.com.br - fabricajs@hotmail.com

BRAS CAB
•Projeto
•Desenvolvimento
•Produção
de cabinas e componentes de máquinas agrícolas e de construção

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

RATOS?
MORCEGOS?
EX-RATTER
TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA CONTRA RATOS E MORCEGOS
Equipamento de ultra-som com tecnologia japonesa: sem similar no Brasil.

BRASTÉCNICA
Tel.: (35) 3292-1889
Fax.: (35) 3292-1320
Caixa Postal 101 - Cep 37130-000
Alfenas - MG
btc@brastecnica.com.br
www.brastecnica.com.br

Alfafa
Feno & Silagem
ALFAFA E FENO PRÉ-SECADO
FONE (51) 8406.2276

Santo Augusto Pneus
A marca em recapagem de pneu agrícola!

Várias são as técnicas que a Santo Agusto Pneus utiliza para recosntituir a carcaça e presenrvar a vida útil do pneu, mantendo sua caracteristicas, resistência, durabilidade e desempenho.
Consertos, reposição de lonas, meia duplagem, duplagem, vulcanização e conserto de talão são serviços prestados pela Santo Agusto Pneus, através de processos pesquisados e garantidos, desenvolvidos por técnicos bem preparados e com larga experiência.

ESTAMOS NESTE PLANETA PARA CRIAR ALGUMA COISA
ECOLOGICAMENTE CORRETO
ECONOMICAMENTE VIÁVEL
EXTREMAMENTE SEGURO

JCL - 400 - NOSSO LEGADO EM BENEFÍCIO DE AGRICULTURA E DA ECOLOGIA. DESENHO DE FLUTUAÇÃO ANTI-COMPACTAÇÃO DO SOLO. APLICÁVEL NA RECAUCHUTAGEM DE PNEUS PARA COLHEITADEIRAS, TRATORES E CARRETAS AGRÍCOLAS.

Preenchimentos e Consertos
Consertos Utilizados
Banda de Rodagem
1ª Camada de Lona
2ª Camada de Lona
3ª Camada de Lona
Pneu a ser duplado
Duplagem a ser aplicada

SANTO AUGUSTO PNEUS
End.: Av. do Comércio, 315, Centro
Fone: 55 3781-1437 Fax: 55 3781-1420
E-mail: rpsal@mksnet.com.br
Santo Augusto | RS | Brasil | 98590-000

LADROEIRA

No finalzinho de fevereiro, em Itupeva/SP, uma quadrilha conseguiu a proeza de roubar retroescavadeira Hyundai avaliada em 220 mil reais. A televisão nos mostrou uma Hyundai igual à roubada: é veículo imenso, que se desloca sobre lagartas de aço, donde se conclui que não deve ser fácil de transportar, a começar pelo fato de exigir a presença de um bom operador de retro.

Depois de certa idade, e bota certa nisso, tudo nos lembra episódios que assistimos ou deles tivemos notícia, não raras vezes por intermédio dos próprios executores, num quadro que a criminologia chama de vaidade criminal. É através dela, vaidade criminal, que a polícia consegue desvendar muitos casos: o próprio criminoso se encarrega de contar.

Conheci um vizinho de fazenda, em região amorrada, que conseguiu fazer uma várzea de 150 hectares valendo-se de uma patrola de empresa que trabalhava perto das suas terras. Sexta-feira, no final da tarde, os encarregados da empresa retiravam as baterias de suas máquinas e as trancavam debaixo de sete chaves, para gozar belo final de semana.

Meu vizinho pegava seu operador de máquinas, botava uma bateria em sua picape, chegava ao acampamento e tirava uma patrola em marcha a ré, levando-a para a fazenda onde trabalha sem parar até domingo ao final da tarde, ele e o operador se revezando no nivelamento das terras. Tinha estoque de diesel na fazenda e levava a patrola de volta ao acampamento quando caía a noite de domingo, tendo o cuidado de retirar sua bateria.

Fez isso durante meses, trabalhando semanalmente cerca de 40 horas sem parar, até aprontar uma várzea que ficou supimpa. Depois, construiu uma barragem de cimento, dotada de comporta, que represava um riacho capaz de inundar os 150 hectares em poucas horas. Corrigiu, adubou e fertilizou a área, plantou capim braquiária, dividiu a várzea em 100 piquetes de 1,5 hectare e desandou a produzir leite que foi uma beleza.

Ele próprio me contou o feito, que não configurou furto de máquina, mas empréstimo não autorizado, e vendeu a fazenda, que tinha sede antiga muito bonita, por US$ 1 milhão, uma fortuna no dólar daquele tempo. Foi-se embora para a Bahia, comprou fazenda e deve ter morrido, porque era bem mais velho que eu.

Contribuí indiretamente para a venda de sua várzea quando levei o repórter João Castanho Dias, autor de tantos livros de sucesso sobre fazendas e leites, e o Castanho fez matéria para uma revista agrícola. Na embalagem, a fazenda foi vendida para milionário carioca, junto com outras 11 propriedades na região, cada uma na faixa do milhão de dólares.

O milionário ajeitava as casas, fazia jardins, construía piscinas, botava algum gado nos pastos e deixava as sedes paradas, com jardineiros, piscinas de águas tratadas, essas coisas. Foi no tempo em que se temia o comunismo tomando conta do resto da Europa e a explicação para as 12 fazendas, quietas, era a de que o brasileiro guardava as sedes coloniais para hospedar seus amigos que fugissem da França, da Alemanha, da Itália, da Bélgica...

Aliás, guardava 11 porque ocupava uma delas, das mais bonitas, que deixou junto com as outras para sua viúva, senhora muito conhecida de todos nós.

Com o furto da retroescavadeira Hyundai lembrei-me de um casal brasileiro, que residia na Tanzânia e produzia cafés finíssimos exportados para a Suíça. No final de cada dia de trabalho, todo o equipamento de irrigação era recolhido ao terreiro da fazenda para dormir vigiado por guardas armados, sob pena de ser roubado nos campos durante a noite. Não foi há mil anos, mas ainda outro dia, no final do século passado.

Pois muito bem: o quadro existente na Tanzânia, antiga Tanganica – e todos conhecemos o capim colonião-de-tanganica – hoje se espalha pelo Brasil. Há regiões inteiras em que as máquinas e os tubos de irrigação devem ser guardados à noite, sob pena de aparecer alguém que os leve, como foi levada a retro Hyundai.

Noutras circunstâncias, costumávamos perguntar: “Onde é que isso vai parar?”. Hoje, cabe a constatação sobre o fenômeno da ladroeira que já chegou ao campo brasileiro, refletindo a roubalheira ampla, geral e irrestrita que se vê no resto do país, sobretudo e principalmente nas ONGs ligadas a uma porção de ministérios brasilienses.

Hoje, cabe a constatação sobre o fenômeno da ladroeira que já chegou ao campo brasileiro, refletindo a roubalheira ampla, geral e irrestrita que se vê no resto do país

Pulverizadores autopropelidos

Conheça também nossos outros modelos de pulverizadores de Arrasto, Acoplados e de Turbina

Futur 2200 AB

MULTIPLE 2500 AB

MULTIPLE 3000 AB

HIDRO 4x4

Para uma boa colheita, vigie seus cultivos.

MULTIPLE 3000 AB

- *Motor Cummins 6 cilindros 152 hp*
- *Escalonamento de 10 marchas na frente e 2 em ré*
- *Suspensão pneumática ativa nas 4 rodas*
- *Opção rodado 36 e 46*
- *Barra de 25, 28 ou 30 metros*
- *Controlador, GPS, desligamento automático de seções e piloto automático*

METALFOR

especializada em controle de pragas

ITALFOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.
Rua Anna Scremin, 300 - Distrito Industrial - Cep 84.043-465
Ponta Grossa - Paraná - Brasil
Telefone e fax: +55 (42) 3228-3100

CENTRAL DE PEÇAS E TREINAMENTO
Av. Miguel Sutil, 12002
Cuiabá – MT – Brasil
Fone: +55 (65) 3637 - 7173 / 8350

Peças · Financiamento Bancário · Financiamento de Fábrica · Rede Comercial · Assistência Técnica

Acesse e confira mais em www.metalfor.com.br

AGCO
Your Agriculture Company
MASSEY FERGUSON é uma marca mundial da AGCO

Colhemos experiências de produtores
de todo mundo para você ter a certeza de que vai
plantar com a melhor tecnologia.

UM MUNDO
DE EXPERIÊNCIAS

MASSEY FERGUSON
TRABALHANDO COM VOCÊ.

PLANTADEIRAS MF

PRECISÃO NA DISTRIBUIÇÃO
DE SEMENTES E DO ADUBO
BAIXO CUSTO DE MANUTENÇÃO

MAIOR DURABILIDADE
LINHA COMPLETA DE PRODUTOS DE 2 A 34
LINHAS PARA AS MAIS DIVERSAS CULTURAS

www.massey.com.br masseybrasil masseyfergusonbrasil @MF_Brasil