O BRASIL AGRÍCOLA

JANEIRO/2012 - Nº 757 - ANO 68 - R$ 14,90 - www.agranja.com

agranja

desde 1945

2012

NA VISÃO DOS LÍDERES DO AGRONEGÓCIO

EDITORA CENTAURUS

ISSN 0397-505X

EDIÇÃO COMEMORATIVA 67 anos

Mais

poder de transformação para a semente.

Balanço ideal para novas tecnologias

ROCKS

- Inseticida para o tratamento de sementes
- Fórmula FMC: proporciona ação sistêmica e de contato
- Proteção contra pragas iniciais
- Protege a raiz e a parte aérea da planta
- Excelente arranque inicial e velocidade na emergência

ROCKS. TRANSFORMANDO SEMENTES EM RESULTADOS.

Produto em fase de Cadastro Estadual nos Estados do Paraná e Espírito Santo.

®M51

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

fmcagricola.com.br

FMC

Fazendo Mais pelo Campo

Show Rural COOPAVEL 2012

De 06 a 10 de fevereiro de 2012
Cascavel/PR

- 400 expositores
- 180 mil visitantes
- 4.900 demonstrações técnicas

Fone: (45)3225-6885
E.mail: showrural@coopavel.com.br
Site: showrural.com.br

18 ESPECIAL

O que os líderes do agronegócio esperam de 2012

20 Abag e Abimaq
21 Abiove e Anda
22 Andef e Anfavea
23 Aprosoja
24 CNA e Embrapa
25 inpEV
26 OCB e SRB
28 Agrale e Agrimec
29 Allianz e Arysta
30 Banco do Brasil e Banrisul
31 Basf e Bayer
32 Bequisa e Bridgestone
33 Bunge
34 Cargill e Case IH
35 CCAB e Cummins
36 Dow e DuPont
37 FMC
38 Ford e GM
39 Grupo Horita e GTS
40 Husqvarna e Ihara
41 Jacto e John Deere
42 Kepler Weber e Kuhn
43 Limagrain
44 MAN Latin America e Marini
45 Massey Ferguson e Mediza
46 Mercedes-Benz e Metalfor
47 Microquímica e Milenia
48 Monsanto e Montana
49 Mosaic e MWM
52 New Holland e Nissan
53 Pagé e Petrobras
54 Pioneer e Pirelli
55 Produquímica
56 Rigrantec e Scania
57 Semeato e Sew-Eurodrive
58 SLC Agrícola e Stara
59 Stihl e Syngenta
60 Teejet e TimacAgro
61 Titan
62 Toyota e Tramontini
63 Trelleborg e Valmont
64 Valtra e Vipal
65 Volvo e Yara

SEÇÕES

4 O SEGREDO DE QUEM FAZ
José Mendes Ribeiro Filho, ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento

8 Vitrine
10 Primeira Mão
12 Aqui Está a Solução
14 Cartas, Fax, E-mails
16 Na Hora H
72 Florestas
74 Agricultura Familiar
Escolha do Leitor
76 Notícias da Argentina
77 Plantio Direto
80 Agribusiness
84 Novidades no Mercado
88 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira
93 Agroguia
100 Eduardo Almeida Reis

Fitossanidade em destaque

68 ARROZ
As pragas mais perigosas

70 GENTE EM AÇÃO

A caminho da LIDERANÇA na produção de alimentos

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

O agronegócio brasileiro promete muito para o ano que acaba de começar – e também para os seguintes. As perspectivas animadoras, inclusive no que se refere à remuneração do produtor, se originam em uma série de circunstâncias globais. São previsões e estimativas compartilhadas por especialistas de diferentes segmentos, inclusive pelo ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, o gaúcho ***José Mendes Ribeiro Filho****, que concedeu entrevista exclusiva à esta edição especial. "Os números mostram que o Brasil caminha para a liderança na produção mundial de alimentos", resume o que espera da agropecuária nos próximos anos. Mas também adverte: "A política agrícola precisa avançar para garantir o desenvolvimento do setor. É preciso atualizar as bases da política agrícola brasileira, que foram estabelecidas na década de 60".*

Elza Fiuza/EBC

A Granja — Que perspectivas o senhor e o Ministério da Agricultura têm em relação ao agronegócio brasileiro em 2012? A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) aponta aumento de área; temos a crise na Europa...

José Mendes Ribeiro Filho — Positivas. Os dados até este momento de área em produção não mostram problemas que impeçam o desenvolvimento das culturas de verão que estão em andamento. Achamos que podemos produzir, em média, mais de 3% em relação ao ano passado. Há expectativa de ampliação da área plantada. A previsão para a safra 2011/2012 é de 50,431 milhões a 51,358 milhões de hectares. A safra anterior registrou uma área de cultivo de 49,919 milhões de hectares. O resultado é esperado com base na tecnologia utilizada nas principais culturas e as previsões em relação ao comportamento do clima para esta safra. A Conab trabalha com a média obtida nas últimas cinco safras, descartando os anos atípicos e agregando novas técnicas agrícolas. Também é necessário observar o comportamento dos fenômenos climáticos para saber se as previsões se confirmam. No último levantamento de safra, a previsão climática indicou maior probabilidade de chuvas no centro e norte da região norte do país.

A Granja — Que ações o Ministério da Agricultura planeja para o agronegócio brasileiro em 2012?

Mendes Ribeiro Filho — A política agrícola precisa avançar para garantir o desenvolvimento do setor. É preciso atualizar as bases da política agrícola brasileira, que foram estabelecidas na década de 60. Também temos que avaliar se esses instrumentos ainda permanecem adequados para a realidade do agronegócio brasileiro. A renda da atividade produtiva rural é volátil e em função disso necessitamos de políticas específicas para o setor, com garantia de preços e indenização de perdas em decorrência de intempéries climáticas. Temos que pensar em políticas de médio e longo prazo e que reforcem outras cadeias além dos grãos (pecuária, frutas e cana, entre outras). O novo modelo de política agrícola que propomos prevê a criação de uma agenda estratégica de cada cadeia produtiva com ações voltadas à contenção da volatilidade de preços e à garantia de renda, com foco em agregação de tecnologia, melhoria da gestão, disseminação do seguro contra riscos climáticos e sustentabilidade.

A Granja — O segmento sempre reclamou que o campo precisa de uma política agrícola de longo prazo, não somente Planos de Safra ano após ano. O ministério acaba de manifestar-se que vai trabalhar, em meados do próximo ano, um projeto-piloto para executar já na safra 2012/2013. O que seria exatamente isso?

Mendes Ribeiro Filho — Como eu disse, a política agrícola precisa avançar para garantir o desenvolvimento do setor. Nesse sentido, uma das propostas que temos defendido é a criação de um cadastro de produtores e propriedades rurais. Com essa ferramenta – desenvolvida em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e o Ministério da Fazenda – será feito um projeto-piloto, de adesão voluntária, junto à classe média rural para a definição dessas propostas. A partir disso, poderão ser definidos instrumentos como uma matriz de risco da atividade rural, títulos do agronegócio e um modelo de provisionamento anticíclico.

A Granja — A situação econômica dos arrozeiros destoa da de produtores de soja, milho, algodão... o que o governo pode fazer para que este setor também usufrua de melhores dias?

Mendes Ribeiro Filho — O Governo Federal vem tomando diversas providências para amenizar os problemas enfrentados pelos arrozeiros. Uma das últimas medidas foi a realização de leilões de arroz em casca para a fabricação de ração animal, válida para o grão produzido no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. A medida foi instituída em setembro para melhorar o preço pago ao produtor e estabelecida por meio da Portaria Interministerial 454, assinada pelos ministérios da Agricultura, da Fazenda e do Planejamento. Outra medida importante foi anunciada em fevereiro pelo governo. Trata-se da realização de leilões, além da aquisição direta do grão (AGF). Em março, foram autorizados leilões de contratos de opções pública e privada. Todas as medidas destinadas à rizicultura somam investimentos de R$ 1,1 bilhão e incentivos à comercialização de 3,65 milhões de toneladas de arroz da safra 2010/11. Hoje o preço da saca de 50 quilos de arroz no Rio Grande do Sul está em torno de R$ 23, enquanto o valor mínimo estipulado pelo governo é de R$ 28,50. Esse preço já chegou a R$ 18 no estado antes das ações executadas pelo Ministério da Agricultura.

A Granja — E quais são as propostas do Ministério da Agricultura em relação ao comércio exterior, para consolidação e ampliação dos mercados que o agronegócio brasileiro já atua, mas também em relação a novos? Sobretudo para romper barreiras comerciais...

Mendes Ribeiro Filho — O Brasil apresenta expressivo crescimento no comércio internacional do agronegócio, consolidando sua posição como um dos maiores produtores e exportadores de alimentos para mais de 200 países. Para ampliar cada vez mais a pauta internacional com esses países, trabalhamos com firmeza e dedicação na elaboração de propostas para negociações de acordos sanitários e fitossanitários e deliberações relativas a exigências que envolvem assuntos de interesse do setor agropecuário brasileiro. A articulação em fóruns bilaterais e multilaterais, como a Organização Mundial do Comércio (OMC), Organização Mundial de Saúde Animal (OIE) e Codex Alimentarius também é de extrema importância para a ampliação e abertura de novos mercados para os produtos brasileiros. Além disso, como parte da agenda de ampliação do comércio internacional, organizamos periodicamente, em parceria com outros órgãos de governo, como o Ministério das Relações Exteriores e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex), a participação em feiras e missões comerciais nos países considerados estratégicos para o mercado agropecuário, como China, África do Sul, Arábia Saudita, Japão e Rússia, além de outros países onde já temos o mercado consolidado com expressiva e diversificada participação.

O Brasil é um dos poucos países capazes de ampliar a produção de alimentos sem comprometer seus recursos naturais. Um bom exemplo desse crescimento é a região chamada Matopiba

A Granja — E quais são suas considerações sobre o papel da agricultura brasileira no contexto mundial, sobretudo em relação aos 9 bilhões de pessoas que o planeta deverá ter em 2050?

Mendes Ribeiro Filho — Hoje, nosso país é líder mundial em produtos como carne de frango e de boi, além de manter o primeiro lugar na produção de açúcar, café e suco de laranja. As Projeções do Agronegócio 2010/2011 a 2020/2021 estimam que a produção agropecuária do país deve crescer 23%, em volume, com incorporação de 9,5% de novas áreas cultivadas no período. Os números mostram que o Brasil caminha para a liderança na produção mundial de alimentos. O Brasil é um dos poucos países capazes de ampliar a produção de alimentos sem comprometer seus recursos naturais. Um bom exemplo desse crescimento é a região situada entre o sul do Maranhão, norte de Tocantins, sul do Piauí e o noroeste da Bahia, a chamada Matopiba. Essa é uma das apostas do Ministério da Agricultura como a nova fronteira agrícola do país. Nós estamos prevendo aumento na produção de grãos naquela região. O salto será de 13,3 milhões de toneladas de grãos colhidos em 2010 para 16,6 milhões de toneladas no início da próxima década. Em compensação, a área de colheita deve aumentar de 6,4 milhões para 7,5 milhões de hectares. O cultivo de grãos – arroz, feijão, milho, soja e trigo – também deve aumentar 23% até a próxima década, com expansão de apenas 9,5% da área plantada. A variação da área cultivada será inferior à média dos últimos dez anos, que foi de 21%. O volume produzido deve superar 175,8 milhões de toneladas em 2021. No ano passado, a safra foi de 142,9 milhões de toneladas. O Brasil deve manter-se como um dos grandes fornecedores de proteína animal no mercado mundial de alimentos. A produção de carnes de frango, bovina e suína deve aumentar 26,5% até o início da próxima década. O volume pode superar 31,2 milhões de toneladas. No ano passado, as carnes produzidas no país somaram 24,6 milhões de toneladas. Desses três tipos de carnes produzidas no Brasil, o frango deve se destacar, com perspectivas de aumento de 33,7% nas exportações e de 30% na produção.

A Granja — O que seria a recém-lançada Rede de Fomento do iLPF – integração lavoura-pecuária-floresta? Quais os objetivos?

Mendes Ribeiro Filho — A Rede de Fomento do iLPF foi lançada pela Embrapa com a intenção de alavancar o número de projetos desenvolvidos com a tecnologia Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (iLPF). A Rede acontecerá por meio de parcerias público-privadas para que mais agricultores tenham acesso ao sistema no país. Pelo acordo, em cinco anos serão aplicados R$ 2,5 milhões em ações de financiamento, desenvolvimento, controle e avaliação de desempenho, programas, projetos e atividades ligadas à iLPF. A rede é muito importante, pois é uma união de vários setores no país, e isso é fundamental para o nosso desenvolvimento. O sistema é um dos pilares do Plano Agricultura de Baixa Emissão de Carbono (ABC) e o governo pretende aumentar a utilização do mesmo em 4 milhões de hectares e evitar que entre 18 milhões e 22 milhões de toneladas equivalentes de CO_2 sejam liberadas.

A Granja — E o Plano ABC, qual a avaliação até agora e quais são os objetivos/metas do Ministério da Agricultura?

Mendes Ribeiro Filho — O Plano ABC passou, no período de 2011, por sua fase inicial de implantação e divulgação. O Ministério da Agricultura está muito satisfeito com os resultados das ações e o Plano está caminhando dentro do previsto. Já fizemos as capacitações em certos estados brasileiros e alguns grupos gestores estaduais, como Goiás, Tocantins, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul já estão formados. Os produtores estão demonstrando interesse pelo Programa e sabemos que em 2012 o crescimento será ainda maior. Há algumas demandas por melhorias e adaptações que estão sendo avaliadas ponto a ponto. A principal conclusão em 2011 é que conseguimos cumprir o nosso papel. Tornamos o plano uma realidade, difundimos as técnicas, divulgamos nos estados, organizamos os grupos gestores, mobilizamos os produtores e agora o Brasil todo conhece o Plano ABC.

A Granja — E o que o senhor achou da aprovação do projeto do Código Florestal pelo Senado? É, realmente, o melhor projeto para o produtor, independente do tamanho?

Mendes Ribeiro Filho — O Código é, antes de mais nada, um documento de bom senso, e apreciar esse Código é estabelecer mais do que uma legislação que o país precisa, mas que o país merece. Precisamos de um discurso agregador, do Brasil que quer produzir, e a única forma de fazer isso é votar o Código Florestal o mais cedo possível. Vou fazer o que fiz até aqui: juntar, aglutinar, mostrar que não existe um contra o outro, mas todos a favor do Brasil.

O novo modelo de política agrícola que propomos prevê a criação de uma agenda estratégica de cada cadeia produtiva com ações voltadas à contenção da volatilidade de preços e à garantia de renda

ESPECIALISTA EM Plantio Direto

SEMEATO®

www.semeato.com

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
Revisão
Guilherme Duarte Garcia

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

OS ÚLTIMOS 67 ANOS E OS PRÓXIMOS 38

Esta edição é especial por ser simbolizada em dois números: 67 e 38. Há 67 anos nascia **A Granja**, uma aliada fiel de quem vive *no* campo ou *para* o campo. Ao longo desse período, nestas páginas, as conquistas e os problemas da agricultura brasileira foram retratados de forma que a credibilidade da publicação a fizesse tão longeva a ponto de ostentar o marca de revista mais antiga do país em todos os setores, não apenas entre as publicações agrícolas. Não há exagero em afirmar que nestas últimas quase sete décadas tudo o que de mais relevante ocorreu no agronegócio brasileiro foi publicado aqui. Este é o comprometimento das pessoas que fazem ou fizeram **A Granja**: ser um espelho que reflete as realidades sociais, tecnológicas e econômicas da agropecuária.

Esta autoatribuição será a mesma nos próximos 38 anos (pelo menos), até o ano 2050. Por que esta data? A FAO – Organização das Nações Unidades para Agricultura e Alimentação – anunciou que o planeta atingira no ano passado a marca de 7 bilhões de pessoas, e que em 2050 serão 9 bilhões de bocas a serem alimentadas. Caberá ao Brasil, mais precisamente a sua agropecuária, atender à boa parte desta imensa demanda por alimentos. Esta foi uma abordagem em comum em muitos dos 79 depoimentos que se seguem. Eles compõem o Especial "2012 na visão dos líderes do agronegócio", comemorativo ao aniversário d'**A Granja**. São depoimentos exclusivos de comandantes classistas e empresariais que jogam luzes sobre os próximos 12 meses, e aos anos seguintes.

Mas a edição excepcional ainda veicula em *O Segredo de Quem Faz* considerações preciosas do ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho, que adverte: "A política agrícola precisa avançar para garantir o desenvolvimento do setor".

Além das seções habituais, você já deve ter visto o belo encarte – uma gentileza da Toyota.

Esta é **A Granja** já no ano 68. Uma obrigação assumida desde a primeira edição em 1945; uma promessa para as edições até 2050.

Parabéns para **A Granja**! Um 2012 espetacular a todos!

PARA A GTS TECNOLOGIA E PESSOAS TÊM TUDO A VER

TECNOLOGIA É O MUNDO DA GTS. DE PESSOAS QUE VIVEM, SONHAM E QUEREM NOVOS PRODUTOS E RESULTADOS. SEJA CRIANDO, OU SE BENEFICIANDO, O QUE IMPORTA PARA A GTS É TER UMA TECNOLOGIA VERDADEIRAMENTE HUMANA.

Linha colheita | Linha de plainas | Linha pós-colheita

(49) 3251.7100 www.gtsdobrasil.com.br

GTS DO BRASIL
É mais Tecnologia

RIO VERDE E RICO

O goiano Rio Verde é o município mais rico na atividade agropecuária do Brasil, segundo o IBGE, baseado em levantamento de 2009. A economia do município do sudoeste goiano foi catapultada da 12ª para a primeira posição de um ano para outro por causa da expansão da produtividade nas lavouras, a boa melhora dos preços agrícolas e pela maior agregação de valor aos produtos em razão da forte industrialização. O valor adicionado da agropecuária no município alcançou R$ 676,2 milhões, crescimento de 53% sobre 2008. Para se ter uma ideia, Rio Verde respondeu naquele ano por 0,43% de todas as riquezas da agropecuária no país.

HOMENAGEM PARA A GRANJA

As publicações **A Granja** e **AG – A Revista do Criador**, da Editora Centaurus, foram homenageadas na categoria Mídia pela ABC - Associação Brasileira de Criadores, no mês passado, em São Paulo, em evento que também comemorou os 85 anos da entidade. A premiação foi recebida pelo diretor-executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann. Os demais laureados foram o ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues, como Personalidade do Ano; o vice-presidente da Associação do Nelore Mocho Luiz Antonio Xavier Porto, em Pecuária de Corte; Lair Antonio de Souza, da Fazenda Colorado, em Pecuária de Leite; e o professor Doutor Antonio Roque Dechen, da Esalq/USP, em Ensino e Pesquisa.

R$ 147 BILHÕES

É o tamanho da dívida dos produtores brasileiros. O valor foi apurado pela Comissão de Endividamento da Agricultura e Pecuária do Congresso Nacional. Os R$ 147 bilhões se equivalem a 3.675.000.000 sacas de soja (cotada a R$ 40), ou 220,500 milhões de toneladas da oleginosa – ou três safras brasileiras. A causa-mor do gigantesco endividamento é a falta de um amplo seguro agrícola para cobrir perdas de safra por razões climáticas ou preços muito ruins.

ATENTE-SE AO CAR

O texto do novo Código Florestal criou o Cadastro Ambiental Rural (CAR) que estabelece prazo de um ano, prorrogável uma única vez por mais um ano, para que os donos de terras registrem suas propriedades. O CAR será implantado no âmbito do Sistema Nacional de Informações de Meio Ambiente (Sinima), instrumento da política ambiental brasileira responsável pela gestão da informação ambiental do Sistema Nacional de Meio Ambiente (Sisnama). Os dados do CAR serão disponibilizados na internet, com acesso público, e servirão para a elaboração dos Programas de Regularização Ambiental (PRAs). O cadastro pode ser feito no site do Ministério do Meio Ambiente www.mma.gov.br

ANTF

PELOS TRILHOS

As concessionárias de ferrovias no Brasil investiram R$ 3 bilhões no ano passado, segundo pesquisa da Confederação Nacional do Transporte (CNT) – pouco mais do que os R$ 2,9 bilhões do ano anterior. A movimentação total de cargas teve crescimento no ano passado de 12,7%, passando de 470 milhões de toneladas úteis (TU) para 530 milhões de TU. Os principais produtos transportados pelas ferrovias são minérios, soja, açúcar e milho.

Software gratuito para irrigação

A Universidade Estadual Paulista (UNESP) disponibilizou software gratuito para o manejo racional da água na irrigação. Chamado de Sistema para Manejo da Agricultura Irrigada, o sistema pode ser aplicado em todas as culturas. O programa é capaz de apresentar a taxa dos dois tipos de evapotranspiração: a de referência, um índice calculado com base em uma cultura hipotética que cobre todo o solo, como a grama; e a de cultura, uma conta feita para uma espécie vegetal específica. O download gratuito está em http://clima.feis.unesp.br/smai.

SALVANDO A PÁTRIA

O PIB da agropecuária cresceu 3,2% no acumulado no terceiro trimestre de 2011 – segundo o IBGE, o único segmento que apresentou crescimento. Os setores de indústria e serviços tiveram variação negativa (-0,9%) e (-0,3), respectivamente, enquanto a economia brasileira ficou estagnada – 0,0%. Já sobre o terceiro trimestre de 2010, a agropecuária cresceu 6,9%. "Em valores correntes, o setor agropecuário alcançou R$ 46,6 bilhões no terceiro semestre de 2011", ressalta o coordenador de Gestão Estratégica do Ministério da Agricultura, José Gasques. No mesmo período de 2010, o valor acumulado foi de R$ 43,5 bilhões.

"Assim como os representantes da indústria falam da desindustrialização, nós tememos pelo que chamamos de desagriculturização. A alta carga tributária eleva os custos de produção e reduz a competitividade do Brasil. As situações do arroz e do trigo são sinais claros do risco iminente que o país está correndo". Desabafo de Carlos Sperotto, presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul) e vice-presidente diretor da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), reclamando dos altos custos da produção em comparação a outros países.

Tiago Francisco - Farsul

Aportes bilionários para a cana

A União da Indústria de Cana-de-Açúcar (Unica) projeta que o Brasil terá de investir R$ 156 bilhões até 2020 para manter sua participação no comércio mundial de açúcar e ainda atender 50% da frota flex com etanol hidratado. O Brasil hoje responde por 25% da produção global de açúcar e por 50% das exportações mundiais. "Para manter esse share e abastecer o mercado interno brasileiro, teremos que produzir mais 15,7 milhões de toneladas da commodity até 2020", quantificou Marcos Jank, presidente da entidade. As exportações deverão saltar de 24,2 milhões para 37,4 milhões de toneladas em 2020/21. Dos investimentos, R$ 110 bilhões seriam aportes na área industrial (para novas 120 usinas) e R$ 46 bilhões na área agrícola.

Lavoura bem defendida...

A projeção para as vendas de defensivos em 2011 eram de um crescimento de 11% sobre 2010, para US$ 8,1 bilhões. O ritmo de crescimento foi ligeiramente acima daquele entre 2009 e 2010, quando passou de US$ 6,6 bilhões para US$ 7,3 bilhões – 10,6% a mais. De janeiro a outubro, a maior expansão foi constatada no segmento dos inseticidas, com alta de 21%, em razão do aumento da área de algodão e das aplicações em cana, soja, café, hortifrutigranjeiros e trigo. Os números são do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Agrícola (Sindag).

... e bem nutrida

E segundo a Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), no acumulado do ano até novembro foram entregues aos produtores 26,51 milhões de toneladas de adubos. São 16,3% a mais na comparação com o mesmo período de 2010. A expectativa, até então, era ultrapassar 27,50 milhões de toneladas em 2011. Os altos preços das commodities agrícolas impulsionaram a utilização desta tecnologia na atual safra.

O BOOM DOS MODIFICADOS

De cada 100 hectares de soja das lavouras brasileiras, 85 foram plantados com sementes geneticamente modificadas. Um ano atrás, eram 76 hectares. O levantamento é da Céleres Consultoria, mas que constatou ser o milho o destaque nesta tecnologia, pois em apenas quatro anos após a aprovação, os híbridos modificados já representam dois terços (67,3%) da produção total (safra + safrinha) da temporada 2011/12. Serão cultivadas em 9,9 milhões de hectares do cereal, expansão de 32% em relação à temporada anterior. Em todo o país, 21,4 milhões de hectares são cultivados com sementes transgênicas, 16,7% a mais sobre o último ano-safra.

Sebastião Araujo

SISTEMAS SUSTENTÁVEIS

Li a reportagem de capa da edição de novembro da revista **A Granja**, que aborda as práticas de agricultura sustentáveis. Por favor, gostaria de saber quais são as metas do Programa ABC para a recuperação de áreas degradadas, florestas plantadas e integração lavoura-pecuária-floresta. Grato pela ajuda.

Jucilei Antunes Faria
Lages/SC

R- Jucilei, o Programa Agricultura de Baixo Carbono (ABC), coordenado pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), estipula metas entre os anos 2010 e 2020 para a redução da emissão de gases de efeito estufa (GEE), por meio de mecanismos de retenção de carbono. Para a recuperação de áreas degradadas a estimativa é alcançar os 55 milhões de hectares até 2020, o que representa uma redução de emissão de GEE entre 83 e 104 milhões de toneladas equivalente. Para as florestas plantadas, o Mapa espera que a área aumente dos atuais 6 milhões de hectares para 9 milhões de hectares até 2020, com a redução de emissões entre 8 e 10 milhões de toneladas equivalentes. O governo ainda pretende ampliar de 2 milhões de hectares para 6 milhões de hectares a área ocupada com a integração lavoura-pecuária-floresta. O benefício calculado fica entre 18 e 22 milhões de toneladas equivalentes na redução da emissão de GEE até 2020.

TRIGO NO CERRADO

Estou acostumado a ouvir falar da produção de trigo na Região Sul, mas gostaria de saber como está o cultivo do cereal no Cerrado brasileiro. Desde já, obrigado pela informação.

Guilherme Fontana
Planaltina/GO

R- Caro leitor, de acordo com informações da Embrapa Trigo, o cereal ocupa uma área de 50 mil hectares no Cerrado, destinada à rotação de culturas como feijão, soja, milho e hortaliças. "Apesar das altas produtividades e da qualidade industrial diferenciada, o trigo ainda é um coadjuvante no Brasil Central, necessitando uma posição permanente no sistema produtivo da região", explica o pesquisador Márcio Só e Silva, salientando a importância do trigo na quebra do ciclo de doenças de outros cultivos, tanto em sistema irrigado, quanto em sequeiro. De olho no potencial do Cerrado, cuja área para trigo está estimada em 2 milhões de hectares, as instituições de pesquisa intensificaram os trabalhos no Brasil Central ainda na década de 80, quando a meta era atingir o rendimento de 3 mil quilos por hectare. Atualmente, a média de produtividade é de 5 mil quilos por hectare no sistema irrigado. Em sistema de sequeiro, a produtividade está em 3 mil quilos por hectare. No momento, estão em desenvolvimento na Embrapa e na Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (Epamig) diversos projetos de pesquisa voltados a resolver lacunas tecnológicas como tolerância ao déficit hídrico, brusone, ajustes no manejo como adubação, ciclo e ações de transferência de tecnologia que permitam a otimização do sistema de produção no Cerrado.

Fotos: Divulgação

CONTROLE DE FORMIGA

Olá. Gostaria de saber qual a melhor maneira de controlar a formiga numa propriedade rural. É eficaz destruir os formigueiros com a enxada sem usar agrotóxico? Ou as iscas tóxicas são mais eficientes? Obrigado.

Homero Farenzena
Veranópolis/RS

R- Prezado Homero, especialistas consideram que o método químico ainda é o mais eficaz disponível no mercado, tanto na forma de isca granulada (sulfluramida e fipronil), quanto nas formulações de pó seco (deltrametrina) e líquido termonebulizável (clorpirifós). O uso e o tipo de formulação do formicida são dependentes da densidade de colônias presentes na área que se deseja controlar. Por isso, o monitoramento frequente das áreas é muito importante, alerta o professor Luiz Carlos Forti, da Faculdade de Ciências Agronômicas da UNESP, em Botucatu/SP. Os formicidas em pó agem por contato, eliminando as formigas de forma mais rápida. No entanto, considera-se praticamente impossível o produto atingir todas as câmaras de ninhos adultos. A termonebulização tem sido utilizada somente em grandes áreas, onde a isca granulada é considerada inviável. Contudo, o método apresenta desvantagens operacionais e econômicas, pois o equipamento é de alto custo para o pequeno produtor rural. As iscas tóxicas são menos poluentes que outros produtos químicos. Oferecem maior segurança ao aplicador, a concentração do inseticida é muito baixa, é um método prático, com menor custo e é uma maneira inteligente de matar as formigas, pois elas carregam as iscas para seus ninhos sem detectar o inseticida. As iscas têm demonstrado excelentes resultados no controle de formigas cortadeiras, com eficiência entre 90% a 100%. Na hora de comprar as iscas formicidas, deve-se tomar alguns cuidados, como, por exemplo, verificar se são produtos registrados no Ministério da Agricultura. Todo formicida para agricultura precisa respeitar a Lei dos Agrotóxicos, em todas as suas normas e exigências de fiscalização. Apesar do sucesso como formicida, o controle químico vem passando por um período de intensa reavaliação. A sulfluramida tem sido questionada por órgãos internacionais, especialmente os de certificação florestal, que em 2009 a incluíram na lista de produtos com restrição de uso. Contudo, a utilização da sulfluramida foi liberada e tem permissão para ser comercializada. Outros ingredientes ativos de grande importância no controle químico de formigas também estão na lista de produtos com restrição de uso, como a deltrametrina (pó seco), o fipronil (isca granulada) e o clorpirifós (líquido termonebulizável), entre outros. Em função disso, a busca por novos ingredientes ativos é intensa, mobilizando a indústria.

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

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 ABC DA SUSTENTABILIDADE

Fico feliz em saber que há toda uma mobilização, seja pelas lideranças do campo, seja pelos agricultores, por uma produção sustentável (*Sustentabilidade: o campo assume o compromisso*, reportagem da edição de novembro). Eu sou da época em que éramos incentivados a derrubar a mata para plantar. São muito vivas na minha memória aquelas imagens de áreas enormes devastadas com as plantas verdinhas apontando. Hoje, felizmente, tudo mudou. Há a conscientização coletiva que precisamos produzir, sim, sempre e muito, mas que este solo tem que ser mantido para os nossos filhos, os filhos dos nossos filhos, os filhos deles e assim por diante...

Gervásio Klaus
Rondonópolis/MT

O ABC DA SUSTENTABILIDADE II

Gostei da reportagem sobre a sustentabilidade. Vejo que o campo está imbuído de produção com preservação. Mas nestas horas me ocorre algo que há muito observo: o campo é submetido a esta pressão pela preservação, o que eu não discordo, mas nas cidades de uma maneira geral é um caos. Preste atenção nos riachos que cortam as cidades... quanta poluição! E olha que eu não me refiro aos grandes rios Tietê e Pinheiros, em São Paulo. Falo também de cidades menores, com bem menos pressão habitacional. Esses rios não têm mais peixes, e se você largar um lambari ali ele derrete imediatamente de tanta sujeira.

Jandir Albuquerque Filho
Sertãozinho/SP

IMPOSTÔMETRO APRESSADO

Vocês já notaram uma coisa: todos os anos – eu disse todos os anos –, o impostômetro, aquele instrumento que confere quanto o cidadão brasileiro "doa" em impostos, atinge R$ 1 trilhão semanas de antecedência ao ano anterior. Sim, pode prestar atenção. Em 2011 foi numa data bem anterior à de 2010. E você pode ter certeza que em 2012 será bem antes que em 2011. Em pouco tempo o tal impostômetro vai chegar a R$ 1 trilhão lá pelo mês de janeiro...

Claudio Freitas de Aguiar
Matão/SP

O MELHOR DA TECNOLOGIA

Ao ler a reportagem sobre a Fenatran *(edição de novembro)*, pensei o quanto este país é visado pelas grandes empresas globais. Cada vez eu noto mais que os lançamentos de veículos na Europa e nos EUA ocorrem ao mesmo tempo em que aqui. Isso demonstra o quanto este país é relevante para a economia mundial. E como isso é bom para nós, os consumidores, pois podemos desfrutar do melhor da tecnologia mundial.

Arlei da Cruz
São Marcos/RS

Divulgação

mail@agranja.com ou acesse www.agranja.com

Tem praia e sol na programação

www.ulbratv.com.br

Sintonize 41 UHF no litoral

verão ulbra tv

Rio Grande do Sul: Porto Alegre e Região Metropolitana – 48 UHF. Porto Alegre – 21 NET. Cachoeira do Sul – 49 UHF. Cachoeirinha – 19 TVN a Cabo. Cambará do Sul – 9 VHF. Candelária – 39 UHF. Canoas – 19 TVN a Cabo. Carazinho – 48 UHF. Esteio – 19 TVN a Cabo. Flores da Cunha – 45 UHF. Ijuí – 54 TV São Paulo a Cabo. Imigrante – 7 VHF. Jaguarão – 6 VHF. Marques de Souza – 13 VHF. Osório – 41 UHF. Pantano Grande – 5 VHF. Quaraí – 25 UHF. Relvado – 9 VHF. Rio Pardo – 29 UHF. Ronda Alta – 7 VHF. Santa Maria – 23 UHF. São Leopoldo – 19 TVN a Cabo. Sapucaia do Sul – 19 TVN a Cabo. Travesseiro – 11 VHF. Vespasiano Corrêa – 11 VHF. **Santa Catarina:** Araranguá – 14 SSTV. Jacinto Machado – 30 UHF. Taió – 7 VHF. **Paraná:** Cornélio Procópio – 61 RCA Telecomunicações a Cabo. Irati – 65 RCA Telecomunicações a Cabo. Marechal Cândido Rondon – 10 TV Rondon. Tibagi – 19 UHF. **Mato Grosso:** Cuiabá – 18 Multicanal. Rondonópolis – 12 VHF Rede Brasileira de Televisão. Sinop - 5 VHF Rede Brasileira de Televisão. **São Paulo:** Jandira – 52 Multimídia TV a Cabo. Votorantim – 34 TV Supermídia a Cabo. **Rio de Janeiro:** Petrópolis – 19 TV Imperial. São Gonçalo – 14 TV Costa Verde a Cabo. **Espírito Santo:** Linhares – 30 TV Litoral a Cabo. São Mateus – 7 Super TV Digital à Cabo e 45 Super TV Analógico a Cabo. **Minas Gerais:** Itaú de Minas – 6 VHF. Munhoz – 7 VHF. **Bahia:** Camaçari – 43 TV Utorânea a Cabo. **Rio Grande do Norte:** Macau – 6 VHF. **Maranhão:** São Luís – 19 TVN. **Pará:** Ananindeua – 50 UHF. **Uruguai:** Rivera 120 Video Cable Digital. **Em todo o Brasil pelo Satélite Brasilsat B4.**

ALYSSON PAOLINELLI

QUE O CÓDIGO FLORESTAL FLORESÇA NA CÂMARA

Aprovado no Senado por grande maioria, o novo Código Florestal volta à Câmara dos Deputados para o julgamento de alterações que foram introduzidas e que alteraram a proposta inicial. Cremos que o novo Código Florestal continuará a correr sem maiores atropelos, visto o grande quase consenso existente nas duas Casas que provam a necessidade de sua modificação, pois colocar, de forma aleatória e imprópria, quase a totalidade dos produtores rurais fora da lei, além de absurda como ideia, seria no mínimo incoerente diante dos fatos e da realidade do país de hoje.

O que mais me tranquiliza agora é que a Câmara dos Deputados escolheu em boa hora o deputado Paulo Piau como novo relator. Este eu conheço bem e há muito tempo, desde os seus tempos de pesquisador da nossa Epamig. Além de técnico, profissional e pesquisador de alto nível, demonstrou também ser uma pessoa de caráter ilibado, cuja formação se origina nas mais arraigadas tradições das nossas Minas Gerais. Paulo Piau é suficientemente preparado e hábil para conduzir da melhor forma o texto final do Código, que todos desejamos elimine de vez as mais estapafúrdias regras e suas derivações que iriam impedir a evolução séria e ordenada do nosso sistema produtivo que hoje todo o mundo espera e deseja.

Estejam certos de que o deputado Paulo Piau, além de ser uma referência no setor rural brasileiro, é muito mais do que isso. Se pudéssemos dar a ele a autonomia para redigir (o que ele sabe fazer muito bem) este Código Florestal, seria muito mais evoluído. Temos a certeza de que ele iria muito além, pois pela sua origem, de um pesquisador que ajudou a criar e participou de uma revolução nas pesquisas brasileiras desde o início da década de 70, quando se concluiu que enquanto continuássemos e insistíssemos em copiar a tecnologia, especialmente a genética e a biotecnologia das regiões temperadas para o nosso país tropical, não iríamos a lugar nenhum. A não ser o que já fazíamos: importar grande parte dos alimentos que consumíamos.

> **Acredito em você, deputado Paulo Piau, e sei que você irá ouvir os seus pares da ciência para que o novo Código, agora ou num futuro bem próximo, possa ser embasado em conhecimento, e não em radicalismos utópicos**

Ele, mais do que ninguém, ajudou e liderou com muitos outros seus pares que o Brasil acreditasse em si próprio e na capacidade de gerar novos e revolucionários conhecimentos que transformaram a nossa capacidade produtiva e nossa competitividade diante do mundo. Se tivéssemos como dar a ele e aos seus pares da Epamig em 1971 e da Embrapa a partir de 1973/74 a autorização para fazer o que seria realmente necessário, aí sim iríamos ter não um Código Florestal (??), mas sim um verdadeiro Código Ambiental para a região tropical do globo. Um Código Ambiental que efetivamente abrangesse todo o aparato ambiental de cidades, zonas fabris, distritos industriais, estradas e meios de comunicações, rios, lagos, litorais, portos, montanhas, várzeas, campos, florestas, culturas e pastagens, florestas, plantadas ou não, em fim todos os nossos biomas tropicais daqui e de além.

Deputado Paulo Piau, você que conhece tão bem as nossas instituições de pesquisas, as Organizações Estaduais de Pesquisa Agropecuária (Oespas), de onde você veio, a Embrapa que você tanto admira, as nossas universidades da área das Ciências Agrárias, experimente novamente revolucionar o que é necessário e coloque os nossos pesquisadores para conhecer e definir os nossos biomas e seus recursos naturais, como manejá-los sem degradá-los e mantendo permanente os recursos naturais que tanto poderão nos ajudar e enriquecer as nossas futuras gerações. Temos condições de fazer isto para o Brasil e de resto para todas as regiões do mundo tropical, como definiu aqui muito bem o presidente Barack Obama em sua última visita ao nosso país.

Acredito na ciência, enquanto pura e sem viés de extremismos ideológicos. Acredito que o grande esforço para formar 11 mil e 12 mil doutores por ano, dos quais quase 3 mil são da área das ciências agrárias, não será em vão. Acredito em você, deputado Paulo Piau, e sei que você irá ouvir os seus pares da ciência para que o novo Código, agora ou num futuro bem próximo, possa ser embasado em conhecimento, e não em radicalismos utópicos desenhados em refrigerados gabinetes de Brasília, muito mais contra alguém e a favor do nada. Deputado Paulo Piau, a faca e o queijo estão em suas mãos, sirva-se bem. O cavalo está passando arreado, não o perca.

Engenheiro agrônomo, produtor, ex-ministro da Agricultura

o maior fabricante de implementos agrícolas do mundo

KUHN DO BRASIL S.A.
Rua Anna Pini, 1380 - Distrito industrial
CEP: 99050-130 - Passo Fundo/RS
Fone: (54) 3316 6200 - www.kuhn.com

be strong, be **KUHN**

*seja forte, seja KUHN

9 BILHÕES DE C
NO HOR

O tempo no campo não segue convenções humanas. A lavoura não para de se desenvolver e o animal não deixa de engordar de acordo com as mudanças no calendário. Nem as operações necessárias para a manutenção das atividades são deixadas de lado, pois o cotidiano agrícola não pode conceder férias coletivas. A agropecuária lembra uma locomotiva possante, sempre rumo ao horizonte. E a busca por desvelar os cenários e possibilidades deste horizonte – ainda que em curto prazo, com enfoque no ano que acaba de se iniciar – é o objetivo do Especial desta revista que está em suas mãos, a edição de mais um aniversário d'**A Granja** – o 67º, o que reforça a condição da revista comercial mais antiga do Brasil em todos os segmentos, não apenas no jornalismo agrícola.

Amparadas na temática "2012 na visão dos líderes do agronegócio", as próximas páginas abrigam as perspectivas de algumas das principais lideranças do agronegócio brasileiro. São depoimentos exclusivos de dirigentes de 12 instituições classistas e de – não por acaso – 67 empresas. Em tex-

OMPROMISSOS
RIZONTE

tos objetivos e transparentes, eles buscam traçar os cenários destes próximos 12 meses para o nosso agronegócio, setor tão expressivo para a economia brasileira, que acaba de se tornar a sexta maior do planeta. Sobretudo, apontam o que deverá acontecer nos segmentos em que atuam, assim como as metas e os anseios de suas respectivas entidades ou empresas – o que esperam comemorar ao final deste ano.

As 79 análises são diversas, claro, mas têm alguns pontos em comum. Em especial, que este será um ano promissor, ainda que a cautela deva ser uma das conselheiras a cada tomada de decisão – fundamentalmente porque os solavancos originados na região do euro se fazem sentir por aqui. Mas, principalmente, ressalta o nosso compromisso de sermos essenciais em fornecer alimento – e de qualidade – a uma fatia importante das 7 bilhões de pessoas que o mundo passou a comportar no ano passado. E, mais do que isso, a muitas das 9 bilhões que deverão habitar este planeta logo aí, em 2050. Esta honrosa incumbência é imposta pelo planeta e assumida por todos nós que labutamos cotidianamente no agronegócio verde-amarelo.

Luta pela segurança alimentar e energética

Luiz Carlos Corrêa Carvalho, presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag)

Fotos: Divulgação

O tema da sustentabilidade da produção, em qualquer alternativa na qual se faz presente o uso de recursos naturais, tem encontrado por parte de toda a sociedade uma mesma preocupação derivada do que deixaremos para as próximas gerações. As limitações do planeta Terra, infelizmente conceitualmente debatidas há pouco tempo, se somam ao crescimento populacional. Os grandes temas que dominarão o século XXI serão, além da luta pela redução da fome, os esforços para que cada habitante do planeta tenha acesso à eletricidade. Ao se colocar em perspectiva esses ganhos de qualidade de vida nas condições do crescimento populacional, tem-se o choque das limitações dos recursos. Dá-se o nome de insegurança alimentar e energética a essas questões relevantes.

O agronegócio se caracteriza por justamente responder à produção de alimentos, fibras, energia renovável e a vários outros produtos. Na sustentabilidade buscada, será fundamental a redução das emissões de carbono pelos países e por seus setores produtivos, onde o agronegócio brasileiro é a efetiva resposta às inseguranças nominadas como alimentar e energética. A Conferência Rio+20 sobre Desenvolvimento Sustentável, que ocorrerá em junho, no Rio de Janeiro, deverá catalisar grande parte das iniciativas do agronegócio em 2012. Ao Brasil, vislumbra-se uma rara oportunidade para mostrar diversas iniciativas, como o Programa ABC (Agricultura de Baixo Carbono), com relação ao sistema de plantio direto, a integração lavoura-pecuária-silvicultura e o desenvolvimento dos biocombustíveis e da bioeletricidade, nos quais o país é pioneiro.

Presente bom, futuro incerto

Celso Casale, presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Csmia/Abimaq)

De acordo com as projeções da FAO, a produção mundial de alimentos precisa crescer em média 70% nos próximos 40 anos, e o Brasil será responsável por 40% desse total. Saber que o mundo vai precisar mais de máquinas agrícolas é uma perspectiva animadora, mas para as fabricantes nacionais se beneficiarem desse momento será preciso superar grandes obstáculos. A nossa agropecuária só terá condições de atender à demanda mundial se investir em mecanização. Por outro lado, a indústria de máquinas e implementos só conseguirá dispor de equipamentos em quantidade e qualidade suficientes para abastecer o mercado se investir em suas fábricas e inovar. O Governo, por sua vez, precisará aprimorar os programas de financiamento e deixar de tributar os bens de capital, especialmente os destinados à agropecuária.

A ameaça de desindustrialização ainda paira sobre o setor, pois convivemos com uma concorrência internacional predatória, em um ambiente interno de elevada carga tributária e burocracia, fatores que travam a competitividade local. Adicione-se a isso a atual política cambial e temos bons motivos para nos preocuparmos. Algumas fabricantes brasileiras já estão transferindo parte de sua produção para outros países – algo que o setor obviamente não deseja. Queremos crescer juntos com o país. Os resultados de 2011 para o segmento estão acima da expectativa. No começo do ano, estimávamos crescer 20% e estamos nos aproximando dos 30%. Para 2012, se a crise dos EUA e da Europa não afetar de forma significativa o preço das commodities agrícolas, poderemos crescer em níveis superiores ao do crescimento do PIB. Isto, claro, se não faltarem recursos para financiar o investimento do produtor.

O desafio de aumentar a produção com sustentabilidade

Carlo Lovatelli, presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove)

O ano de 2012 começará com importantes desafios para o agronegócio brasileiro, em especial para a cadeia produtiva da soja. Para atender a uma população que se beneficia crescentemente de elevação da renda nos países emergentes, o que implica maior consumo de proteínas, o Brasil, terceiro maior produtor de alimentos do mundo, terá de aumentar sua produção, levando em conta restrições físicas e ambientais para a abertura de novas áreas de cultivo. Outro desafio a ser enfrentado é a demanda de produtos agrícolas para a produção de biocombustíveis. Uma boa notícia é que o agronegócio brasileiro está em dia com a exigência que cada vez mais se impõe: produzir com sustentabilidade. A legislação ambiental rural brasileira está entre as mais exigentes do mundo.

É uma coincidência feliz o 67º aniversário da revista **A Granja**, em 2012, e a realização da grande conferência da ONU, a Rio+20, de 20 a 22 de junho, na qual o agronegócio brasileiro irá mostrar ao mundo a sua agenda positiva em sustentabilidade. Outra boa notícia: a produção de soja em 2012 deverá alcançar o recorde de 74,6 milhões de toneladas a serem comercializadas a um preço médio muito favorável, recompondo a renda dos produtores e irrigando a economia do interior do país, em um momento de recessão econômica nos países desenvolvidos. A exportação do complexo soja em 2012 é projetada em U$S 21,8 bilhões, versus US$ 23,4 bilhões estimados em 2011. Não é recorde, mas é um valor muito expressivo. O preço médio de exportação, no porto, deverá situar-se em US$ 450/tonelada, patamar bem superior ao preço histórico.

Investimento para acompanhar a demanda

David Roquetti Filho, diretor executivo da Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda)

Para que a estimativa de crescimento da produção agrícola mundial da FAO se concretize, relativa ao aumento de 70% na produção mundial de alimentos necessário para atender à demanda do mercado aos níveis de população estimada para 2050, é de vital importância que o sistema de insumos agropecuários esteja cada vez mais sólido e estruturado. Nos últimos 60 anos, o setor de fertilizantes brasileiro entregou 522 milhões de toneladas de produtos ao produtor rural. Em 2011, segundo estimativa elaborada pela RC Consultores, o setor de fertilizantes entregará 27,5 milhões de toneladas, ou seja, 12,2% a mais do que 2010, estimativa esta que, se concretizada, implicará a quebra do recorde histórico de 2007, quando foi de 24,608 milhões de toneladas.

Entretanto, vale lembrar a magnitude dos desafios que o setor tem pela frente, como, por exemplo, o fato de que, embora a sua taxa de crescimento seja de 6% ao ano, enquanto a China, EUA, Índia e mundo, sejam 3%, 4%, 0% e 1%, respectivamente, o consumo de fertilizantes, tendo como base 2010, mostra que a China, Índia e EUA, juntos, consomem 68% de todo o fertilizante do planeta, enquanto o Brasil, por sua vez, consome apenas 6%. O setor de fertilizantes brasileiro prevê investir, entre 2010 e 2015/16, US$ 13 bilhões, o que representa 15% dos US$ 88 bilhões relativos aos 250 projetos de fertilizantes em todo o mundo no mesmo período. Para que cada vez mais o Brasil possa continuar cumprindo seu papel de protagonista no agronegócio mundial, faz-se necessário superar desafios que se traduzem em perda de produtividade e competitividade, como gargalos de infraestrutura e logística, guerra fiscal, entre outros.

Um olhar confiante, mas cauteloso

Eduardo Daher, diretor executivo da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef)

A agropecuária brasileira encerrou um ano realmente histórico. O país teve um 2011 bastante positivo em termos de produção, somado a um importante avanço na área político-institucional, com a vitória do consenso – e do bom senso – em torno do novo Código Florestal. No ano em que o país alcançou o recorde na safra de grãos, os defensivos tiveram papel importante. O mercado deve encerrar 2011 com um crescimento de 11%. As projeções do Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Agrícola (Sindag) indicam vendas de US$ 8,2 bilhões. Em 2011, os defensivos confirmaram a tendência, iniciada há pelo menos cinco anos, de queda generalizada de preços: em 123 produtos, os preços dos produtos fitossanitários reduziram em até 11,5%.

Para a economia brasileira em 2012, o Banco Central estima o crescimento do PIB de 3,3% – menor do que o projetado meses atrás, como reflexo da crise na União Europeia. Quanto ao agronegócio, o Ministério da Agricultura projeta um Valor Bruto da Produção (VBP) de R$ 212 bilhões – 3% maior do que em 2011. Portanto, sob esses dois cenários para o setor de defensivos, a Andef mantém um olhar confiante, com a devida cautela. É possível estimar que o setor sustente um desempenho semelhante ao alcançado em 2011. Mas enfatize-se que, para tanto, é preciso conferir maior agilidade nas análises e aprovação, pelos órgãos governamentais, das novas tecnologias demandadas pelos agricultores, bem como oferecer um horizonte de maior previsibilidade às empresas para definirem seus planos de investimentos.

Mecanização: em busca do equilíbrio

Milton Rego, vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)

O agronegócio brasileiro tem boas perspectivas para o futuro, com fundamentos promissores: já representa 22,4% do PIB do país e 38% das exportações, o que nos torna um dos maiores produtores de alimentos do mundo. Em relação ao parque de máquinas, vemos um cenário positivo impulsionado não só pelo crescimento da produção agropecuária, mas também pelo amadurecimento do produtor: ele está mais consciente da importância de um parque mais eficiente. Segundo a Agroconsult, para o setor agrário manter o ritmo de crescimento na produção de alimentos, fibras e bioenergia, o Brasil precisa de cerca de 550 mil novas máquinas até 2020. Poderemos alcançar esta meta, já que o agricultor tem percebido a importância da tecnologia para a sua lavoura. Uma prova disso é o aumento de quase 10% nas vendas de colheitadeiras em 2011.

A grande questão não está no papel que o setor irá protagonizar nas próximas décadas, mas no curto prazo e na instabilidade dos mercados. Por conta disso, as vendas de máquinas agrícolas em 2012 deverão apresentar pouca variação em relação a 2011. A oferta de crédito rural continuará a ser importante para ajudar o produtor a investir melhor, especialmente para a classe média rural que hoje está fora do Pronaf. Apesar das incertezas decorrentes das dificuldades de equilíbrio fiscal das grandes economias mundiais e de seus reflexos nas commodities e no câmbio, estamos otimistas. Principalmente com a forma como o produtor vem encarando a relação custo-benefício no uso de suas máquinas em prol do crescimento sustentável do agronegócio do país.

Cautela em um cenário de incertezas

Glauber Silveira da Silva, presidente da Aprosoja Brasil

Pensar em como será o ano de 2012 para o setor rural implica entender um pouco melhor os dias atuais. Dois aspectos são cruciais para que possamos arriscar qualquer projeção. O primeiro aspecto é a aprovação do novo Código Florestal, que deixará claras as regras para a atividade econômica e suas relações com o ambiente. Boa parte da atenção do produtor rural estará dedicada à compreensão das novas regras. Além disso, 2012 será o ano da Rio+20, e várias discussões a serem travadas no evento irão impactar nossa atividade.

O Brasil deve aproveitar a realização da Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável no Rio de Janeiro para se posicionar globalmente como referência em sustentabilidade. O comportamento da economia mundial é o segundo aspecto a ser considerado, já que o preço da soja também é influenciado por outros mercados, como o de carnes e petróleo. E o cenário de incertezas em países como Itália, Grécia, Espanha e Estados Unidos podem manter a tendência de preços baixos no ano que vem.

A China, maior mercado mundial de soja, continuará crescendo. Contudo, esse ritmo depende do cenário internacional. O maior risco é a crise na Europa e nos Estados Unidos afetar o gigante asiático, o que atingiria em cheio as bolsas mundiais, fazendo despencar o valor das commodities. Hoje, somente uma grande quebra na safra sul-americana pode trazer à tona a possibilidade de preços do grão em alta. Pressionado para dar mais resultados (leia-se: mais alimentos em menos área), o agricultor deve ter cautela neste cenário de incertezas.

Desde 1989
MARINI
IND. DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

FABRICANTE DO:
rodado duplo MARINI®

www.marini.agr.br
(54) 3316 4100

A MARINI parabeniza A Granja pelo seus 67 anos e deseja a todos clientes e parceiros, um feliz 2012 com muita paz e alegria na lavoura da amizade.

AROS, DISCOS, RODADO DUPLO, ALONGADORES DE EIXOS E PNEUS AGRÍCOLAS

Rua Deometildes Silveira, 292 - Dist. Industrial Invernadinha - Passo Fundo - RS

Desafios e cautela na agropecuária

Kátia Abreu, presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)

O ano de 2012 será de muitos desafios para o setor agropecuário. Temos todas as condições de continuar contribuindo para a geração de riquezas, de emprego, além de sustentar o superávit da balança comercial e o balanço de pagamentos do país ampliando nossas exportações. O faturamento da atividade rural deve crescer 8% e a produção de grãos pode bater mais um recorde nesta safra, chegando a 170 milhões de toneladas. No entanto, as nossas expectativas devem vir acompanhadas de muita cautela diante de fatores como a crise econômica internacional e o clima, que podem trazer consequências negativas para o Brasil, como a redução da oferta de crédito, a queda de demanda por produtos agropecuários brasileiros e o comprometimento do desenvolvimento da lavoura.

Há, ainda, boas perspectivas em relação à melhoria do quadro de segurança jurídica no campo. Isso será possível com o novo Código Florestal, construído de forma amplamente democrática no Congresso Nacional, permitindo o equilíbrio entre produção e preservação ambiental, além da busca de soluções definitivas para as questões indígenas e quilombolas e de uma definição clara dos conceitos de trabalho degradante e jornada exaustiva no Brasil. Outra prioridade para este ano é a ampliação da classe média rural, a partir de um novo modelo de política agrícola, lançado em 2011, que dará instrumentos para impedir a volatilidade de renda do produtor rural. Estes e outros temas serão de fundamental importância para abastecer a mesa das famílias brasileiras com alimento barato, de qualidade e cada vez mais sustentável.

Momento interessante ao agronegócio brasileiro

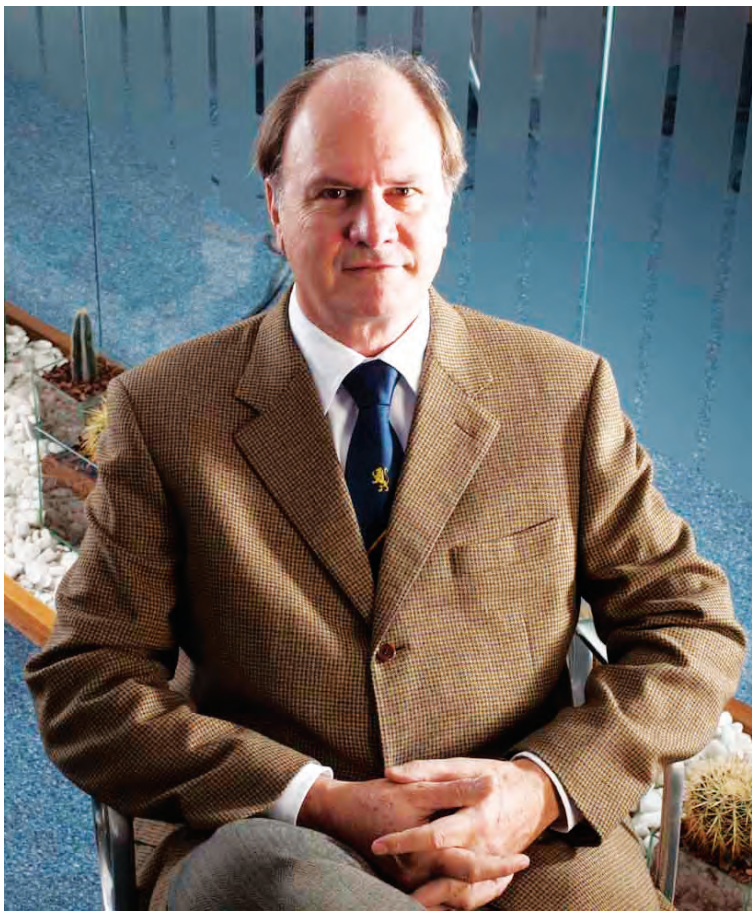
Pedro Arraes, diretor-presidente da Embrapa

Estamos vivendo um momento bastante interessante em relação ao nosso agronegócio. Os preços das commodities estão num patamar bastante razoável, com exceção do arroz. Existe uma perspectiva muito grande. Todas as previsões de médio e longo prazo são da necessidade de aumentar a produção em função do aumento para 9,15 bilhões de pessoas em 2050. Por um lado, existe esta crise internacional nos países desenvolvidos; por outro, existe um crescimento bastante grande dos BRICs – Brasil, Rússia, Índia a China –, com pessoas saindo da linha de pobreza. Então, eu acho que as perspectivas para o nosso agronegócio são bastante promissoras. Existe a polêmica que vivemos com o Código Florestal, mas devemos passar para uma nova etapa que também deve ser bem interessante para o país. Acho que o Brasil é uma potência agrícola já consolidada: temos estes programas como o ABC (Agricultura de Baixo Carbono), Rio+20, e todo um potencial para poder dobrar a produtividade de grãos e carnes sem que a gente mexa em nada no meio ambiente.

A Embrapa está numa transição bastante grande, tivemos uma troca de pessoal interno, com o PAC – Plano de Aceleração do Crescimento –, podemos contratar mais 1.200 pesquisadores. Basicamente finalizamos um ciclo. Até 2013 deveremos ter a renovação de 75% do nosso quadro. Há toda uma preocupação de manter a cultura desta empresa. Consolidamos em 2011 o final do nosso PAC 1 com renovação de quase 85% das nossas bases físicas, laboratórios altamente revitalizados, modernos, e cinco novos centros em fase de construção.

Por uma agricultura mais sustentável e produtiva

João César M. Rando, presidente-diretor do inpEV



Não obstante as dificuldades econômicas na Europa e nos Estados Unidos, as perspectivas para o agronegócio brasileiro nos próximos anos são muito boas. Com mais de 7 bilhões de pessoas vivendo neste planeta, a demanda mundial por alimentos, fibras e energia renovável, conjugada aos baixos níveis de estoques, continuarão impulsionando o agronegócio no Brasil. Além de gerar riquezas, o país, produzindo de forma sustentável, contribuirá para alimentar as cerca de 900 milhões de pessoas que passam fome no mundo. A responsabilidade social e econômica é grande e os desafios para combinar o desenvolvimento da agricultura à conservação ambiental são muitos.

Nesse contexto e com o crescente uso de tecnologia na agricultura, o inpEV – Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias –, com seus parceiros e a cadeia produtiva agrícola, está preparado para seguir retirando do meio ambiente cerca de 95% das embalagens primárias de defensivos agrícolas pós-consumo colocadas no mercado. Desde o início de suas operações, em 2002, o Sistema Campo Limpo (logística reversa de embalagens vazias de agrotóxicos) já retirou do campo mais de 195 mil toneladas do material e é um aliado do produtor rural na produção sustentável. Além de cumprir com sua missão, o inpEV também analisará para os próximos anos o desenvolvimento de projetos para a gestão de outros resíduos gerados no processo produtivo agrícola contribuindo para que a agricultura, além de atender à Política Nacional de Resíduos Sólidos, continue a dar exemplo para a sociedade brasileira.

2012: Ano Internacional das Cooperativas

Márcio Lopes de Freitas, da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB)

Sistema OCB

Um ano de crescimento para o agronegócio brasileiro e, em especial, para o cooperativismo agropecuário. Acredito que assim resumimos a representatividade de 2011 para o setor produtivo. Mesmo diante de um cenário de incertezas no mercado internacional, principalmente nos Estados Unidos e países da Europa, advindo de crises de liquidez financeira, a economia brasileira alcançou certa estabilidade econômica. Isso, com certeza, nos propiciou um ambiente favorável aos resultados alcançados, que se confirmam com o último levantamento do PIB, realizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O estudo indicou a expansão da agropecuária em 3,2%, do segundo para o terceiro trimestre de 2011, e um salto de 7% no comparativo entre os terceiros trimestres de 2010 e 2011.

As vendas ao exterior também acompanharam esse desempenho, e, no tocante às cooperativas que atuam no campo, as exportações chegaram a US$ 5,1 bilhões ainda nos primeiros dez meses de 2011, vencendo a marca registrada no ano anterior, de US$ 4,4 bilhões. A expectativa era de fechar o ano com um acumulado de US$ 6 bilhões. O resultado mostra ainda o investimento do cooperativismo no profissionalismo da gestão, com a oferta de produtos de qualidade crescente e maior valor agregado. E as perspectivas para o futuro também são positivas, mesmo com a volatilidade financeira apresentada hoje. O setor está confiante, especialmente porque em 2012 comemoramos o Ano Internacional das Cooperativas.

Excelente momento ao agronegócio em nível mundial

Cesário Ramalho da Silva, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB)

J. Reis

Ao fazer um balanço de 2011, acredito que o agronegócio fechou o ano com conquistas, entendimentos e, claro, dificuldades. Mas muito ainda está por acontecer. Temos de lembrar que este é um excelente momento para o setor em âmbito mundial. A demanda por alimentos e energia limpa e barata é crescente. O Brasil vive uma situação única no mundo: a autossuficiência em todos os produtos da cesta básica, e ainda assim consegue ser o maior exportador mundial de alguns produtos. Estive na Conferência América +10, do Conselho Empresarial da América Latina (CEAL), e ficou claro um cenário positivo para o país nos próximos dez anos, principalmente pela perspectiva de sermos um grande receptor de investimentos internacionais. Contamos com o apoio da presidente Dilma Rousseff, que garantiu aumentar o esforço para superar os gargalos de infraestrutura que tanto nos prejudicam.

Nós, da Sociedade Rural Brasileira, programamos uma agenda positiva para 2012 com temas que ainda necessitam de debates e conclusões, tais quais as demarcações de terras para indígenas e quilombolas, a limitação ao investimento produtivo estrangeiro e a implementação do Consecitrus. Atuaremos junto às demais entidades representativas do agro e aos parlamentares ligados ao setor. A aprovação do Código Florestal na Câmara dos Deputados marcada para março – assim, finalmente, os agricultores terão a chance de produzir sem a insegurança jurídica que os persegue há tantos anos.

RENOVE FÁCIL
A GRANJA

Pague no cartão e tenha vantagens exclusivas!

0800 541 0526

www.agranja.com

Calhau assinatura A Granja.indd 1 28/12/2011 11:26:30

Muito esforço por um bom resultado

Flavio Crosa, diretor de Vendas de Máquinas Agrícolas e Exportação da Agrale

O cenário do setor de máquinas agrícolas para 2012 deverá ser tão ou mais difícil que o deste ano, sobretudo para o segmento de tratores de quatro rodas de pequena e média potências. Nossa expectativa é que o volume de vendas no mercado brasileiro fique ao redor das 50 mil unidades em 2012, com queda de 5% em relação ao período anterior. Como em 2011, o segmento que deverá manter-se em alta é o da agricultura empresarial, representada pelos modelos de grande potência e alta tecnologia, dos grandes produtores de soja, milho, algodão, grãos em geral e cana-de-açúcar. Depois do vertiginoso crescimento registrado em 2010 – fruto das ações do Governo Federal com o Programa Mais Alimentos e o foco na agricultura familiar, o mercado assistiu a um encolhimento nas vendas dos modelos pequenos e médios (até 75cv de potência), o que não deverá mudar em 2012, a não ser que novas ações sejam promovidas para estimular o pequeno agricultor a comprar.

Um exemplo de medidas que podem estimular e favorecer a aquisição por parte do agricultor é a expansão do Programa Mais Alimentos, com foco nas regiões Nordeste e Norte. Nessas regiões existe uma grande quantidade de pequenos proprietários de terras que ainda não tiveram a oportunidade de usufruir da mecanização para aumentar sua produtividade e qualidade. Pelo sucesso atingido pelo programa nas regiões Sul e Sudeste, entendemos que a sua extensão seria muito importante para o crescimento da agricultura familiar, dos pequenos produtores rurais e do segmento de máquinas agrícolas brasileiro.

A preparação beneficia o crescimento

Odilo Pedro Marion, presidente e fundador do Grupo Agrimec

O agronegócio é o setor sempre crescente no mundo. Isso porque as pessoas precisam se alimentar e a população do planeta aumenta a cada dia. Pela experiência de longo prazo, sabemos que o crescimento não é linear. Existem momentos de altos e baixos, pois os costumes mudam, o gosto das pessoas também, mas o uso dos produtos oriundos da agricultura permanece. Logo, todos os setores ligados se fortalecem – entre eles, o de implementos agrícolas. Nesta esfera, especificamente, há grandes expectativas a médio e longo prazo. O Brasil, por sua característica de ser o país com maiores áreas de expansão de terras agricultáveis, terá um crescimento significativamente maior do que a média mundial nas próximas safras. Culturas com mais de uma finalidade, quais sejam, alimento e energia renovável, são as que mais crescerão, como a soja, canola e a cana-de-açúcar, por exemplo.

Como em qualquer atividade, quem estiver mais preparado terá mais crescimento. A Agrimec continuará em busca dos resultados e de inovação, que é sua principal característica. Para tanto, estão sendo projetados produtos que atendam às demandas de novos nichos de mercado. Além de, é claro, mantermos as pesquisas em tecnologia e novidades para os setores que já atendemos, como o arroz irrigado e a cana-de-açúcar, nossas especialidades. No plano administrativo, 2012 é mais um ano em que a Agrimec estará atenta às oportunidades de mercado, não só na América Latina, como na África.

Por um futuro mais seguro

Luiz Carlos Meleiro, superintendente de Agronegócios da Allianz Seguros

A evolução do agronegócio já é um fato. De acordo com o Plano Safra 2011/2012, o crédito para a agricultura comercial atingirá R$ 107 bilhões. Porém, o avanço poderia ser maior se o cenário nacional para o seguro agrícola – que cobre o plantio de várias culturas – já estivesse definido. As seguradoras aguardam o valor da subvenção do Governo para este segmento em 2012. O seguro agrícola dá o suporte necessário ao produtor, caso haja frustração da safra por eventos climáticos adversos. Esta modalidade visa a garantir ao agricultor a perda obtida, permitindo que ele continue a investir e plantar sem ficar inadimplente. A subvenção arca com uma fatia do prêmio do seguro para o produtor. Até o ano passado, foram registradas 5 milhões de propriedades rurais em nosso território, segundo o Incra.

O seguro para propriedades rurais, já consolidado no exterior, vem crescendo no Brasil. A Allianz fornece apólice com coberturas que protegem os bens do pequeno e médio produtor, como instalações, construções e seus respectivos conteúdos, tais como equipamentos estacionários, grãos e animais. Outra modalidade é o de equipamentos agrícolas, que oferece tranquilidade a quem quer investir em máquinas adquiridas por financiamento bancário, como plantadeira, trator e colheitadeira. Este mercado já contou com a venda de 66,8 mil unidades, de maio de 2010 a agosto de 2011, segundo a Anfavea. Apesar da incerteza que paira sobre o valor da subvenção para o próximo ano, nós da Allianz estamos otimistas com o agronegócio e os seguros.

Qualidade e produtividade na lavoura

João Marcos Ferrari, diretor de Vendas da Arysta LifeScience

Sou otimista para 2012. Teremos um ano recorde da agricultura, impulsionado pelas boas margens que o agricultor teve em 2011 e pela projeção dos preços das commodities, aliados à boa expectativa de clima para o ano. No geral, o saldo de 2011 para a maioria dos mercados é bastante positivo, o que motiva o agricultor a investir na produtividade. O enfoque no campo é aumento da produção, com o uso de tecnologia. Nós, da Arysta LifeScience, sempre tivemos como foco o trabalho de campo e, para isso, aumentamos a nossa equipe técnica ano a ano. Para 2012, vamos continuar investindo na oferta da assistência ao produtor rural e aos canais de distribuição parceiros.

Oferecemos produtos de alta tecnologia, que respondem muito bem em períodos de boa lucratividade do agricultor. Entre os destaques está o conceito ProNutiva, que une Proteção + Nutrição, e oferece soluções de proteção de plantas, com os defensivos agrícolas, e produtos de nutrição vegetal, explorando o potencial produtivo das culturas, o que resulta na melhoria da qualidade e produtividade nas lavouras. Outra prioridade é o mercado de cana, para o qual já oferecemos uma linha completa de herbicidas e continuamos com investimentos em equipe técnica e desenvolvimento de soluções. Também entramos recentemente no mercado de pastagens, e já conquistamos significativa participação com uma linha completa de produtos, equipe de campo focada e um trabalho diferenciado de parceria com os canais de distribuição. Tradicional no mercado de hortaliças e frutas, os investimentos para 2012 nessa área estão focados em equipe para a assistência técnica no campo e na extensão de uso e novos registros de produtos.

Perspectivas amplamente favoráveis

Osmar Dias, vice-presidente de Agronegócios e Micro e Pequenas Empresas do Banco do Brasil

As perspectivas para o agronegócio brasileiro são amplamente favoráveis. O fortalecimento do setor é estratégico para o país, pois contribui de forma expressiva para o PIB, geração de empregos, exportações e divisas. O Brasil é um dos poucos países com potencial para expandir a produção e promover ganhos de produtividade cada vez maiores. Estou convicto de que o agronegócio brasileiro tem uma oportunidade ímpar de experimentar um novo ciclo de desenvolvimento com o Programa Agricultura de Baixo Carbono – ABC, que estimula a adoção de técnicas sustentáveis de produção, contribuindo para uma agricultura mais produtiva e com mais preservação. A concessão de financiamentos no âmbito do programa é prioridade para o Banco do Brasil. A linha possui taxa de juros e prazos de pagamento em condições atrativas e favoráveis.

O Banco do Brasil, que é o maior financiador de crédito rural do mundo, deseja cada vez mais fortalecer a parceria com os produtores rurais que contribuem para que o país tenha uma posição privilegiada no contexto agropecuário mundial. Para isso, a estratégia de atuação do banco tem como prioridades a ampliação da oferta de crédito, a simplificação de procedimentos que permitam oferecer um crédito rotativo que atenda o produtor de forma ágil e tempestiva, o apoio a agricultura familiar com ênfase na inclusão de famílias, o fortalecimento da parceria com as cooperativas e o incremento da oferta de mecanismos de proteção da renda do produtor. Nesse sentido, destaco a criação, em 2011, do "BB Seguro Faturamento", que em um mesmo produto contempla a proteção contra intempéries climáticas e oscilação de preços.

Crédito para o desenvolvimento

Guilherme Cassel, diretor de Crédito do Banrisul

Para além das discussões acerca da crise econômica e financeira que se iniciou em 2008, dois temas deverão dominar a agenda mundial no próximo período: segurança alimentar e sustentabilidade ambiental. Há um consenso entre os analistas econômicos que o aumento populacional do planeta, combinado ao maior poder de consumo dos países emergentes, deverá pressionar a demanda por alimentos. Pesquisa da FAO-ONU mostra que, em 2030, para garantir segurança alimentar a toda população mundial, será necessário produzir 70% mais alimentos. Se considerarmos que os países da Ásia, Europa e América do Norte estão próximos do limite de sua capacidade, veremos que só o Brasil e a África têm a possibilidade de aumentar a produção, ampliando a área plantada ou crescendo em produtividade. Sabemos que a estrutura produtiva brasileira está anos luz à frente da africana. Logo, estamos diante de uma imensa possibilidade de ganhar novos mercados.

O Banrisul está atento a esta nova janela de oportunidades. Nascemos como um banco de crédito rural e atuamos no estado da federação que tem maior tradição na agropecuária. No Rio Grande do Sul, a agricultura familiar é a maior, mais moderna e produtiva do país e, por sua produção diversificada, tem e terá um papel determinante na garantia da segurança alimentar e nutricional. É nesta perspectiva que o Banrisul vem trabalhando. Queremos contribuir na construção de um país e de um mundo sem fome e com sustentabilidade ambiental. E iremos fazer nossa parte trabalhando junto aos produtores rurais. Oferecendo crédito fácil, ágil, barato e sem burocracias. Somos um banco sólido e moderno, capaz de financiar o desenvolvimento da agropecuária gaúcha.

O desafio e a oportunidade das tendências mundiais

Maurício Russomano, vice-presidente da Unidade de Proteção de Cultivos da Basf para o Brasil

Julio Bittencourt

Para se ter uma ideia, só em 2010, a Divisão de Proteção de Cultivos da Basf somou cerca de 4,03 bilhões de euros em vendas, dos quais 1,03 bilhão nas regiões da América Latina, África e Oriente Médio. A empresa figura hoje entre as maiores fabricantes de defensivos agrícolas do país. Esperamos em 2012 ampliar nossa base de crescimento, identificar novas oportunidades de negócios para que alcancemos um crescimento acima da média de mercado. Para isso, continuaremos investindo pesado em pesquisa e desenvolvimento, assistência técnica de qualidade, serviços e também em parcerias de sucesso, como na ocorrida com a Embrapa, que resultou no Sistema de Produção Cultivance, a primeira soja geneticamente modificada totalmente desenvolvida no Brasil e que chegará ao mercado em 2012.

Além disso, também serão apresentados serviços exclusivos ligados ao desenvolvimento sustentável de nossos clientes. Todos esses esforços estão alinhados às mega tendências mundiais, dentre as quais o aumento na demanda por alimento em todo o mundo é uma das mais relevantes. Vale lembrar que o planeta atingiu em 2011 os 7 bilhões de habitantes e a estimativa é que o Brasil seja o responsável por 40% da produção mundial de alimentos até 2020. Trata-se, então, de um grande desafio e, ao mesmo tempo, uma grande oportunidade para o setor. Dessa forma, nosso desafio em 2012 é continuar oferecendo as melhores soluções para que o produtor alcance maior produtividade e rentabilidade, aliado ao seu desenvolvimento sustentável, combinando sucesso econômico, proteção ambiental e responsabilidade social.

Preços em alta e projeção de excelente safra

Marcelo Ribeiro

Gerhard Bohne, diretor de Operações de Negócios da Bayer CropScience no Brasil

As expectativas são positivas para o agronegócio em 2012 no Brasil, pois os preços das commodities devem seguir em alta e a projeção é que o país possa colher uma excelente safra de grãos no período, o que reforçará ainda mais sua posição global de um dos principais produtores agrícolas. Além disso, com o contínuo aumento da demanda global por alimentos, a tendência é que o preço das commodities fique em um patamar atrativo para o produtor rural ao longo do ano e isso pode continuar a estimular a agricultura durante 2012. Se observarmos o cenário para o ano de 2012, perceberemos os desafios e as oportunidades que a cadeia produtiva brasileira tem pela frente para prover alimentos seguros, saudáveis e a preços acessíveis à crescente população global.

Sem dúvida alguma, somos uma das agriculturas mais competitivas mundialmente. E por todos os fatores favoráveis já conhecidos – clima, solo, recursos naturais – e foco cada vez maior em boas práticas agrícolas, temos todas as condições de nos tornarmos o principal produtor de alimentos do mundo em um futuro muito próximo. Diante disso, a Bayer CropScience, como uma das líderes mundiais da área de ciências agrícolas, vai continuar a investir no Brasil para estar ainda mais próxima dos agricultores brasileiros, oferecendo soluções integradas para que produzam de forma sustentável. Por isso, a empresa continuará ao lado do seu cliente para entender suas necessidades, ajudando-o a produzir mais e melhor e, assim, promovendo cada vez mais o desenvolvimento sustentável da agricultura brasileira.

Proteção da safra e criação de divisas

Maurício Marques, diretor-geral da Bequisa

"Desafio" tem sido a palavra de ordem para a Bequisa, uma empresa do grupo alemão Degesch, que tem sua sede em Laudenbach, na Alemanha. O próprio comportamento do mercado, seja devido às oscilações do câmbio ou de preços das principais commodities, nos levou a buscar soluções para superar as dificuldades e criar oportunidades de negócios. Em 2011, aumentamos nossa equipe de suporte no campo, de forma a estreitar ainda mais nosso relacionamento com os clientes, avaliando in loco suas necessidades. Fizemos vários seminários e debates, de forma a promover a discussão saudável sobre as melhores práticas nos segmentos de pós-colheita e saúde ambiental.

Para 2012 estamos ainda mais motivados, uma vez que as perspectivas de produção da safra brasileira são muito boas. A perspectiva é de uma safra recorde, o que evidentemente também irá impactar positivamente a safrinha de 2012, significando mais grãos armazenados para a Bequisa tratar no ano que vem. Queremos manter nossa liderança neste segmento de pós-colheita não somente em volume de grãos tratados, mas também em inovação, que é determinada pelo conhecimento profundo do nosso segmento e pela disposição do grupo alemão Degesch para futuros investimentos no Brasil. Estamos bastante otimistas: teremos novos produtos no nosso portfólio, o que reforçará a ampliação da área de atuação do Gastoxin B57, produto carro-chefe da Bequisa, exportado hoje para mais de 50 países. Podemos resumir nossa missão na seguinte frase: protegemos nossa valiosa safra e criamos divisas para nosso país!

Base para as mais complexas operações

Ricardo Drygalla, gerente de Marketing da Bridgestone Bandag

O crescimento da safra 2012 é um dos indicadores de um cenário positivo para o próximo ano, com estimativas das principais culturas em torno de 3%. Como o campo tem registrado saltos de qualidade safra após safra, podemos esperar por um crescimento mais sólido neste segmento. Por isso, a Bridgestone aposta na expansão da comercialização de pneus radiais no Brasil, que é um grande desafio e, ao mesmo tempo, uma grande oportunidade. Enquanto nos Estados Unidos e na Europa o processo de "radialização" das máquinas já está muito adiantado, no Brasil, esta tendência se iniciou há pouco tempo. Nos tratores e colheitadeiras, temos atualmente entre 3% e 4% de participação de pneus radiais, considerando o total de pneus agrícolas.

E a Bridgestone, por meio de sua consagrada marca Firestone, está se preparando para este cenário e investindo na fabricação de pneus agrícolas radiais no Brasil a partir de 2012, em sua fábrica de Santo André/SP. A Firestone contribui para a maximização da performance dos pneus e dos veículos, nas mais complexas operações do campo. Além dos produtos desenvolvidos com alta tecnologia, o atendimento das necessidades do agricultor é assegurado por uma rede sólida de revendedores, verdadeiros parceiros que comungam da mesma obstinação da companhia pela oferta de produtos e serviços que resultem em melhor custo benefício para o usuário. Tudo isso somado a um portfólio de produtos especialistas para cada tipo de aplicação e cultura existente no campo, fez com que a marca fosse reconhecida, nos últimos nove anos consecutivos, incluindo 2011, como a mais lembrada pelo agricultor brasileiro.

A missão de abastecer o mundo

Adalgiso Telles, diretor de Assuntos Corporativos e Sustentabilidade da Bunge Brasil

Nos últimos anos, o Brasil assumiu uma posição de destaque no agronegócio mundial. As práticas, técnicas e atividades desenvolvidas no setor são consideradas referência. Toda a agricultura do país é produzida em cerca de 50 milhões de hectares. Há um potencial muito grande ainda não explorado em cerca de 90 milhões de hectares de terras degradadas e 200 milhões de hectares em terras utilizadas como pastagens. Apenas com melhorias aplicadas às técnicas de confinamento e recuperação de pastagens, a área agricultável poderia ser praticamente triplicada. Em paralelo, a FAO tem divulgado que o mundo precisará produzir nos próximos 50 anos todo o volume de alimentos que foi produzido nos últimos 10 mil anos.

Neste cenário, a Bunge assume um papel importantíssimo de abastecer o mundo, não só com alimentos, mas também com biocombustíveis e insumos para a indústria. A Bunge se orgulha muito em poder contribuir com essa atividade, tanto que a mantém expressa na missão da empresa: “Melhorar a vida, contribuindo para o aumento sustentável da oferta de alimentos e bioenergia, aprimorando a cadeia global de alimentos e do agronegócio”. O Brasil é altamente representativo para a Bunge e possui a região com maior número de colaboradores da empresa em todo o mundo. Aqui, a Bunge atua em todos os seus quatro negócios (Agronegócio & Logística, Alimentos & Ingredientes, Açúcar & Bioenergia e Fertilizantes) de forma expressiva, ocupando posições de liderança. Por tudo isso, a Bunge continuará buscando crescer e se desenvolver junto com o país, investindo em setores promissores e gerando cada vez mais riquezas para os brasileiros.

Cautela diante das incertezas

Paulo Sousa, diretor do Departamento de Grãos e Processamento de Soja da Cargill Agrícola

Fazer previsões de cenários é um exercício ingrato, mas que todos nós produtores, empresários ou executivos temos que praticar. O principal objetivo daquele que se lança no exercício de fazer previsões é mapear a incerteza, incerteza que traz junto oportunidades. O cenário de longo prazo para todos nós envolvidos no agronegócio continua promissor. Mas não existe caminho sem percalços. Nosso mundo continua lutando para sair de uma crise econômico-financeira. Um dos maiores clientes do agronegócio brasileiro, a China, cresce num ritmo inferior ao dos últimos anos. Todo mundo vai continuar comendo e se vestindo, mas devemos estar atentos a mudanças no padrão de compras, com compras mais "da mão pra boca", devido às incertezas da economia. O mercado doméstico brasileiro deve continuar demandando bem e exigindo produtos de melhor qualidade.

No lado da oferta, começamos 2012 com situação de estoques mais tranquila do que em 2011. Estamos torcendo para que as condições climáticas sejam favoráveis especialmente nas regiões produtoras de soja e milho. Assumindo que teremos uma safra normal no Brasil, Argentina e Paraguai, é difícil que venhamos a ter em 2012 preços de commodities semelhantes aos de 2011. Claro que, havendo problemas climáticos afetando o tamanho das safras, tudo muda. Depois de bons anos de crescimento e investimento, o ambiente apresenta incertezas. Sem tirar o promissor futuro de longo prazo da mira, sugiro aos leitores d'**A Granja** um pouco mais de cautela em 2012. Uma boa oportunidade para focar em melhoria de produtividade e eficiência nos custos, em preparação para cenários melhores depois.

O Brasil é o país do presente

Mirco Romagnoli, vice-presidente da Case IH para América Latina

Tenho 22 anos de CNH, nos quais tive a oportunidade de trabalhar em diversos países onde a companhia mantém suas atividades. Voltei ao Brasil em março de 2011 com a missão de conduzir as operações da Case IH na América Latina, função que me deixou muito feliz e impôs inúmeros desafios. Em todos estes anos, aprendi uma lição importante: para trabalhar com máquinas agrícolas é preciso estar no campo, conhecer os desafios diários dos produtores e oferecer soluções completas para a mecanização da produção. Por ocasião da minha primeira passagem por aqui, ouvi diversas vezes que o Brasil era o país do futuro. Mas isso mudou. O Brasil é o país do presente! A agricultura tem papel preponderante neste presente. O mundo inteiro sabe disso e lança para cá seus olhares.

Em função disso, a Case IH vem direcionando investimentos sistemáticos ao país, seja instalando novas unidades como a fábrica e o Centro de Distribuição de Peças de Sorocaba/SP, ou criando e ampliando as atividades de Centros de Atendimento ao Cliente, como o existente em Cuiabá/MT, que além de abrigar um armazém de distribuição de peças, também conta com um Centro de Treinamento para capacitar revendedores e mecânicos, bem como os funcionários de nossos clientes. Os investimentos não param por aí. Também estamos nacionalizando a produção dos equipamentos da marca e buscando oferecer uma solução completa para cada segmento, desde o preparo do solo até a colheita. Outro objetivo é estreitar ainda mais nossa relação com os clientes, criando programas de relacionamento que garantam, além do melhor equipamento, o melhor pós-venda do mercado.

Uma expectativa positiva para 2012

Gilson Pinesso, presidente da CCAB Participações S/A, holding controladora da CCAB Agro S/A

Como representante do Consórcio Cooperativo Agropecuário Brasileiro (CCAB), entidade que reúne 16 grupos de cooperativas acionistas e cerca de 70 mil produtores, tenho uma expectativa positiva para 2012. A menos que haja um cenário de desaceleração expressiva na economia global, é improvável que ocorra forte redução nos preços das commodities. As importações da China tendem a permanecer altas e os estoques tendem a continuar baixos. A crise na Zona do Euro pode trazer muita volatilidade e isto vai exigir atenção dos produtores, já que a atividade é sensível aos movimentos do câmbio. Para a CCAB Participações, as expectativas são animadoras. Concluímos uma etapa importante do planejamento em 2011, ao atrair dois sócios estratégicos. Em junho trouxemos a Louis Dreyfus, trading de atuação global e, em dezembro, concluímos a venda de 7,5% da nossa empresa para a Huapont, empresa química chinesa que nos assegura a base industrial que precisávamos.

Arquivo pessoal

Creio que é um ótimo resultado termos uma avaliação de mercado ao redor de US$ 300 milhões para uma empresa criada há quatro anos. O foco da gestão operacional para 2012 foi ditado pelo Conselho de Administração, que determinou esforço total na execução dos registros de agroquímicos e ações que estimulem a entrada de mais cooperativas e empresas agrícolas na holding. Cremos que, superadas estas etapas, teremos em um horizonte de médio prazo uma empresa madura, apta a prover insumos aos seus clientes e que inclusive terá acesso a produtos patenteados, mudando seu perfil de atuação. Ao atingirmos isto, quem sabe possamos abrir o capital indo à Bovespa. Para isto é que estamos nos preparando.

O caminho da evolução tecnológica

Luis Chain Faraj, diretor de Vendas e Marketing da Cummins

O agronegócio tem uma importância fundamental para os negócios da Cummins. O avanço tecnológico visto nas máquinas agrícolas é impressionante e reflete também sobre os nossos produtos. O Brasil tem foco no aumento de produtividade, o que significa que tratores com mais potência e colheitadeiras cada vez maiores ganham espaço no mercado. Em 2011 a Cummins completou 40 anos de atuação no Brasil, e tenho orgulho de fazer parte da empresa há 23 anos. Durante essas quatro décadas, a Cummins diversificou sua atuação, indo além da fabricação de motores e desenvolvendo sistemas integrados de soluções, priorizando a segurança dos nossos clientes e investindo em sustentabilidade ambiental, com equipamentos voltados à redução das emissões de gases causadores do efeito estufa. Apesar de a legislação brasileira estipular o uso do B5, desde setembro de 2009 nossos motores estão aprovados para a utilização do B20, que é o uso de até 20% de biodiesel no diesel.

Hoje a Cummins mantém uma participação importante no fornecimento de motores para máquinas agrícolas. Em pulverizadores, acreditamos que poderemos alcançar a liderança nos próximos três anos. Em caminhões, que são responsáveis por transportar a safra brasileira de grãos, nossa participação é de 38%. Em colheitadeiras de grãos, respondemos por 30% do mercado. A agricultura movimenta o país e movimenta também o nosso negócio. O mundo precisa de alimentos e o Brasil reúne condições favoráveis para ampliar a produção. Assim como foi 2011, acreditamos num 2012 positivo e de continuidade na evolução tecnológica do agronegócio.

Soluções para uma evolução sustentável

Mario Von Zuben, diretor de Registros e Relações Institucionais da Dow AgroSciences

Com o grande desafio de atender à alta demanda mundial por alimentos, a Dow AgroSciences vislumbra a chegada de 2012 como o cenário ideal para seguir com seu maior objetivo: assegurar soluções que proporcionem a evolução sustentável do agronegócio. Levando em consideração as necessidades de nossos clientes e agregando valor a seus negócios, constantemente investimos em ciência e tecnologia com foco no desenvolvimento do setor. E não é para menos. Dados recém divulgados pela Organização das Nações Unidas (ONU) mostram que seremos mais de 9,1 bilhões de habitantes em 2050 (atualmente somos 7 bilhões), o que aponta a tecnologia como fator indispensável para viabilizar a alimentação e o bem estar de tantas pessoas.

Assim, 2012 será para nós um ano em que seguiremos investindo em ciência e no desenvolvimento de tecnologias que garantam maior produtividade ao agronegócio. Para o curto prazo, a Dow AgroSciences lançará o Powercore, assegurando proteção contra as principais pragas do milho e resistência ao glifosato e ao glufosinato. Além disso, a companhia continuará trabalhando fortemente a plataforma Convert*, tanto com sementes de forrageiras quanto no desenvolvimento de opções para sorgo e milho silagem. A empresa permanecerá próxima à comunidade com seus programas e iniciativas que fomentam a sustentabilidade do agronegócio. Com essas ações, a Dow AgroSciences agregará valor aos seus produtos e soluções e, principalmente, acrescentará quantidade e qualidade à produção do homem do campo. Esse é o nosso compromisso.

Foco nas novas tecnologias

Marcelo Okamura, diretor de Marketing da DuPont Brasil

A DuPont Brasil Produtos Agrícolas cumprimenta **A Granja** pelos 67 anos. Essa publicação tem dado contribuições inestimáveis ao agronegócio e, particularmente, ao setor de agroquímicos. A revista é uma importante fonte de informação dos produtores por sua cobertura isenta e conteúdo relevante. Com relação aos negócios, para a Dupont, o ano de 2012 será de continuidade. Vislumbramos um crescimento através dos novos produtos que foram lançados recentemente, como os inseticidas Premio e Altacor, o fungicida Aproach Prima e o herbicida Front – este último para a cultura da cana. Vamos nos preparar para lançar moléculas que ajudarão a produzir mais, com mais qualidade e menos impacto ao meio ambiente.

Apesar da crise anunciada, advinda de instabilidades externas, o Brasil encontrará janelas de oportunidades. A demanda por alimentos se manterá crescente, sobretudo nos países emergentes. O país tende a se fortalecer entre os principais exportadores de commodities agrícolas e carnes. Fora sua produção atual, ainda reúne plenas condições para expandir cultivos com reaproveitamento de pastagens degradadas e áreas de cerrado. O setor de agroquímicos continuará a crescer com a introdução de novas tecnologias. Moléculas de última geração trarão inovações e resultados melhores a diversas culturas agrícolas. O Brasil, em suma, abriga um mercado cada dia mais favorável aos desafios de produzir alimentos, gerar energias limpas e promover a sustentabilidade. Nossa companhia permanecerá comprometida em trazer para cá o melhor da ciência em forma de produtos, materiais e serviços inovadores.

Um momento de brasilidade

Antonio Carlos Zem, diretor presidente da FMC América Latina

É com satisfação que escrevo a vocês, leitores da revista **A Granja**, uma publicação que é referência dentro do setor agrícola. Estou convicto que 2012 será um ano promissor, no qual poderemos dar continuidade à importante jornada da agricultura brasileira, fundamental em todo o contexto de produção de alimentos do mundo. O Brasil vive hoje um ciclo virtuoso de prosperidade e mobilidade social, representada principalmente pela ascensão da classe média, fator que traz enormes possibilidades de construção do futuro. Beneficiado pelas crescentes exportações de alimentos, abertura de mercados, bioenergia e contínua melhoria da competitividade do setor rural, o Brasil deverá ser a quinta maior economia do mundo em 2020.

Tanto o PIB brasileiro como o do agronegócio crescerão a taxas superiores a 4,5%. Portanto, todo negócio, para ser sustentável, deverá ter crescimento rentável a níveis iguais ou superiores a esse PIB. Dentro do agronegócio, não há razões aceitáveis para performances não compatíveis com a dinâmica e a pujança do setor. A crise só existirá para você, sua equipe e sua empresa se você acreditar nela. Devemos manter o olhar voltado ao mercado e as suas forças em constante movimento. Aos gestores, cabe fazer os ajustes necessários para que continuemos competitivos. Devemos nos manter otimistas, focar no desenvolvimento de pessoas e qualidade de serviço, para gerarmos prosperidade e, por fim, celebrarmos mais um ano de vitórias! Afinal, estamos em um país que exibe musculatura econômica e um agronegócio que surfa na onda gigantesca do crescimento da demanda mundial.

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.

Tecnologia que faz crescer

Marcel Bueno, supervisor de Marketing de Produto e Varejo da Ford Caminhões

O ano de 2012 inicia para a Ford com uma importante novidade. A linha de caminhões Cargo chega ao mercado com uma nova tecnologia, que reduz em até 80% a emissão de gases poluentes ao meio ambiente. Além de atender o novo padrão da norma Proconve 7/Euro 5, que entra em vigor neste mês, os veículos foram aperfeiçoados com maior potência, melhor desempenho e economia de combustível. Os 12 modelos leves, médios e pesados da nova Linha Cargo Euro 5 serão de 5% a 7% mais econômicos que os atuais e terão um ganho médio de 10 cv na potência. Acreditamos que essas modificações devem manter o mercado de caminhões estável no primeiro semestre, já que o custo dos veículos teve aumento entre 10% e 15%. Mas esperamos uma recuperação no segundo semestre, novamente com aumento das vendas.

A Ford mantém um grande entendimento e aproximação com o agronegócio, especialmente no segmento sucroalcooleiro, atuando nas operações de apoio em usinas localizadas principalmente em estados como São Paulo, Goiás e Mato Grosso do Sul. Também temos uma atuação importante na área de pecuária, com transporte de animais e com distribuição para frigoríficos. O agronegócio brasileiro reúne as condições necessárias para continuar crescendo, a exemplo do que temos observado nos últimos anos. O Brasil tem tecnologia para manter os recordes alcançados na produção de grãos, carnes e cana-de-açúcar. Acreditamos que as instabilidades na economia internacional não devem afetar diretamente o setor, porque o mundo precisa de alimentos e a demanda não será reduzida.

Modernidade que roda no campo e na cidade

Marcos Munhoz, vice-presidente da General Motors do Brasil

A Chevrolet completou 100 anos no mundo e há quase 87 anos atua no país como a principal marca da General Motors do Brasil. Nesse tempo, Chevrolet e GM se firmaram no mercado pela vocação em veículos comerciais. E reafirmamos nosso vínculo com a economia por meio de investimentos de forma sustentável em novas fábricas, tecnologia de ponta e design, gerando empregos e oferecendo novos produtos. Acompanhamos a expansão do agronegócio, que colocou o Brasil como líder perante diversos países, incluindo economias mais maduras. Enxergamos que a receita brasileira se reveste de caráter inovador, pois ela está calcada no desenvolvimento e uso do etanol, sem dúvida alguma uma matriz energética estratégica com energia renovável – resultante da contribuição do agronegócio.

O mercado automotivo demonstra potencial de crescimento e registrou sucessivos recordes nos últimos anos. Em 2010 ficou com um inédito quarto lugar no ranking mundial, com 3,515 milhões de unidades vendidas. Para a Chevrolet, o Brasil é o segundo maior mercado do mundo, com quase 700 mil unidades vendidas – atrás dos EUA. Nesse cenário, a S10, picape de porte médio, atende o setor com excelência, inovação e qualidade. Líder de mercado há mais de 16 anos, ela recebeu em 2007 a tecnologia Flexpower. Outro destaque de nossa frota, muito adequado ao setor, é a Montana, também com motor flex fuel. Nossos investimentos também focam a participação da empresa em feiras de agronegócios. Em 2011 foram mais de dez participações em eventos nessa área. Em 2012 continuaremos focando o expressivo mundo do agronegócio, apresentando a nova safra da Chevrolet.

Tempos de otimismo e cautela

Walter Horita, sócio-proprietário do Grupo Horita

Ricardo Prado

A análise diária das notícias nos obriga a reforçar a cautela. É grande a incerteza nas maiores economias do mundo, sobretudo na Zona do Euro, e é evidente que os Estados Unidos ainda não se recuperaram da crise, apesar dos pacotes econômicos adotados este ano para reverter a recessão. Os preços de soja, milho e algodão estão caindo, após um ano excepcional, e isso certamente afetará negativamente o saldo da balança comercial do agronegócio. Em outro contexto, de estabilidade econômica, essa queda nos preços poderia ser atribuída a um aumento da oferta, estimulada pelos preços em alta no ano anterior. Não é o caso. O que acontece é que as dúvidas sobre os rumos das economias levaram a um freio generalizado no consumo em todas as esferas.

Agravando isso tudo, há uma peculiaridade brasileira que dificulta muito a vida do setor produtivo: o Brasil tem custo de país rico, sem ser ainda, de fato, um país rico, pois a contrapartida que oferece é muito baixa: logística precária, insegurança jurídica e altos tributos. É muito caro produzir aqui e ser competitivo frente a outras economias, como as de vários países da Ásia, que estão a todo vapor, trabalhando com muita austeridade e conquistando os mercados mundiais com grande voracidade. No que tange ao Grupo Horita, 2012 será um ano de consolidação dos investimentos realizados em 2011, quando aumentamos em aproximadamente 90% as nossas lavouras. Saímos de 43 mil hectares para 84 mil hectares, dentro de um planejamento estratégico de crescimento. Somos, por princípio, pessoas otimistas, mas nos mantemos sempre com os pés no chão, e acho que isso pode valer para todo mundo.

Confiança para investir em 2012

Assis Strasser, diretor comercial da GTS do Brasil

O agronegócio brasileiro vai muito bem, obrigado. Os produtores nacionais, em especial aqueles que trabalham com milho e soja, vivem um momento confortável dada à boa rentabilidade da última safra, que deu lastro para investimentos em infraestrutura e tecnologia. Para 2012 temos boas perspectivas de preço e produtividade, dentro de um ponto de equilíbrio. Um segmento que está em plena ascensão em termos de produção e pesquisa é o de fontes de energia renováveis como o etanol, oriundo da cana-de-açúcar e, futuramente, do milho e do arroz, bem como o biodiesel da soja, mamona, dendê, entre outros. Estas formas de utilização de commodities é altamente positiva, pois retira os excedentes do mercado, dando sustentabilidade aos preços. Nesta linha surgem novas alternativas, como a produção de polímeros totalmente biodegradáveis derivados de milho, vindo ao encontro da importância e necessidade da preservação do meio ambiente.

A melhoria da renda da população mundial, principalmente nas economias emergentes, gera uma alta demanda por alimentos. Isso, combinado com estoques mundiais bastante justos, perfaz um cenário otimista, gerando confiança para investimentos no setor. Para a GTS do Brasil, 2012 será um ano de grandes desafios e investimentos intensos em pesquisa e desenvolvimento de produtos, com qualidade e alta tecnologia. Não esquecendo nunca da questão humana, que sempre será a maior prioridade.

Reforço de tecnologia em 2012

André Lobo Faro, gerente Nacional de Vendas da Husqvarna

Os bons resultados do setor vêm aumentando a confiança no agronegócio brasileiro, o que rendeu ao nosso país a alcunha de "celeiro do mundo" devido à nossa abrangência de exportação de produtos do campo. Para se ter uma ideia do contexto atual, o PIB do agronegócio, que caiu 5,51% em 2009 em razão da crise mundial, saltou 7% em 2010, segundo a CNA. E as expectativas para 2011 apontam crescimento de 4% em relação ao ano passado. A Husqvarna, multinacional sueca, líder em equipamentos para parques, florestas e jardins, aposta e investe na expansão do setor de manejo de áreas verdes, com foco em três áreas: o segmento rural, pela sua potência em oferecer produtos de qualidade para o país e para o mundo; a cadeia da floresta, pelo crescimento sustentável dos reflorestamentos que atendem aos mercados madeireiros e moveleiros, além de ser uma segunda fonte de renda para os produtores rurais; e, por fim, o setor de jardinagem, que ganha relevância na esfera pública.

No agronegócio, iremos focar no promissor setor de alimentos, já que, no cenário mundial, a produção precisa crescer 20% nos próximos dez anos para dar conta da demanda. E, antecipando-se a esta ascensão, já em 2012, a Husqvarna reforça a tecnologia de seus equipamentos voltados à área agrícola para oferecer o que há de melhor aos produtores. Uma de nossas principais metas é conquistar novos clientes e fortalecer laços com aqueles que já possuímos. Para isso, traremos para o Brasil, assim como fizemos em 2011, os melhores produtos que só a Husqvarna consegue oferecer: com tecnologia de ponta, de fácil manuseio e alta durabilidade.

O caminho está na ciência

José Gonçalves do Amaral, diretor de Marketing da Ihara

Em 2012 deve continuar o fortalecimento do agronegócio no Brasil, país com real potencial para alimentar a crescente população do mundo. Os desafios para produzir sempre mais e de forma sustentável são enormes, mas acreditamos que o caminho está na ciência. Por isso, a Ihara continuará investindo em pesquisa e desenvolvimento e nas pessoas que compõem o nosso time para oferecer ao agricultor soluções cada vez mais eficazes para sua lavoura. Mesmo com um cenário externo desafiador, continuaremos trilhando nosso caminho de crescimento, aumentando a participação no mercado sempre ao lado do agricultor na busca por resultados superiores.

Temos diversas novas moléculas em desenvolvimento em conjunto com nossos parceiros japoneses, ainda mais com a conclusão da transição acionária da empresa, que passou a ser totalmente de capital japonês. A Ihara, como representante dessas empresas químicas japonesas no mercado brasileiro, continuará oferecendo o que há de mais moderno em termos de agroquímicos, contribuindo com a viabilidade do setor. Assim, em 2012, ofereceremos aos nossos clientes novas soluções em diversos campos do negócio agrícola. Com tecnologia e inovação, acreditamos ser possível superar os desafios e produzir em quantidade e qualidade, com segurança, respeito ao meio ambiente e desenvolvimento social, sempre no firme propósito de cumprir com a nossa missão: fazer do Brasil o maior país agrícola do mundo.

Investimento para ganhar eficiência

Robson Zofoli, diretor Comercial da Jacto

Somos hoje 7 bilhões de pessoas na Terra e seremos 9 bilhões em 2050. A FAO já alertou que precisaremos aumentar em 70% a produção de alimentos. Poucas são as regiões do mundo que têm área para crescer e a América Latina, em especial o Brasil, é uma delas. Outro aspecto importante é a distribuição demográfica: em 2050 apenas 30% da população estará na área rural, ou seja, teremos menos pessoas no campo para alimentar mais pessoas na cidade. A única maneira de vencer este desafio é através de ganhos expressivos de eficiência. Sabemos que a economia mundial é cíclica e que altos e baixos se sucederão, mas a agricultura será sempre a base de sustentação da vida humana. Esta é a visão de longo prazo que nos norteia. No curto prazo, vislumbramos o ano de 2012 com moderado otimismo. A demanda por produtos agrícolas continua firme apesar da tão comentada crise econômica.

O crescimento do Brasil e Argentina no mercado internacional da soja traz boas perspectivas. Mercados específicos, como café e sucos, estão bastante promissores e o consumo de proteínas animais também continua firme. No Brasil, a continuidade de programas de financiamento como o Finame PSI ajudam a manter o ritmo dos investimentos no agronegócio. Também não podemos esquecer o Programa Mais Alimentos, que permite acesso ao crédito a milhares de pequenos produtores. Com o mercado consumidor mantendo-se firme e com a disponibilidade de crédito, acreditamos que o agricultor brasileiro continuará investindo para crescer e ganhar eficiência. Com isso, todo o país se beneficia.

Desafios grandes para elevar a produção de alimentos

João Pontes, diretor de Marketing para a América do Sul da John Deere

Karina Herrera

Uma das notícias que marcaram 2011 foi o anúncio da entrada da população mundial em um novo patamar. Somos 7 bilhões de habitantes e a população continua a crescer em alta velocidade. Em 2012 e nos próximos anos, teremos desafios grandes para elevar a produção de alimentos, e os agricultores brasileiros têm um papel decisivo para fazer frente a eles. Para a safra de 2012, vemos indicadores positivos, que permitem prever mais um ótimo ano. Os produtores vêm acumulando anos sucessivos com boa renda, o que está ampliando os investimentos no setor, com endividamento sob controle. O Governo também tem feito sua parte viabilizando o financiamento para a modernização da frota. Os preços das commodities estão em níveis superiores às médias históricas. Os estoques internacionais estão baixos e os mercados emergentes continuam crescendo. Apesar da incerteza nos países desenvolvidos, esses fatores nos levam a acreditar num 2012 positivo para a agricultura.

A John Deere está pronta para apoiar os produtores brasileiros a enfrentar o desafio do crescimento. Nos últimos anos realizamos vários investimentos com ampliação da nossa capacidade, como o lançamento de novos produtos e a entrada em operação do centro de distribuição de peças de reposição em Campinas/SP. Em 2012 iniciaremos a produção de pulverizadores na fábrica de Catalão/GO. Ao mesmo tempo, nossa rede de concessionários cresceu, fazendo investimentos significativos na capacitação de pessoal e também em estrutura, proporcionando aos nossos clientes uma experiência diferenciada que só a John Deere pode oferecer. Estamos prontos para o desafio!

Logística no centro das atenções

Nábor Goulart

Olivier Colas, diretor vice-presidente da Kepler Weber

Desde 2009, o agronegócio vive um momento muito bom, tanto pelo crescimento da produção como pelo papel do setor na criação de riqueza na economia brasileira. Tudo indica que a tendência observada nos últimos anos deverá se manter em 2012. No contexto mundial, algumas nuvens surgem no horizonte: a concorrência de novos produtores no contexto da crise financeira. Ainda que o Brasil seja o país com maior potencial de crescimento do agronegócio no mundo, novos produtores aparecem impulsionados pela demanda por alimentos dos países emergentes. A crise financeira que afeta a Europa e os EUA terá reflexos na demanda mundial por alimentos. Talvez não no volume total dessa demanda, mas na qualidade exigida e no nível de preços que os consumidores estarão dispostos a pagar.

Para escoar a produção, o Brasil vai enfrentar seus concorrentes tradicionais e os novos entrantes. O Brasil está bem armado para essa briga, mas ainda sofre de deficiências. Segundo estatísticas oficiais, aproximadamente 8% da produção de grãos é perdida em razão das deficiências na cadeia logística do produtor até o terminal portuário. São 12 milhões de toneladas perdidas por ano! A boa notícia é a garra, o dinamismo e o profissionalismo dos atores do agronegócio que se recapitalizaram e que estão investindo continuamente para se manter na dianteira e tentar neutralizar os problemas de logística. Para acompanhar essa nova realidade, a Kepler Weber reforçou sua equipe de pesquisadores para garantir a oferta de equipamentos que atendam às exigências de rentabilidade e custos operacionais dos produtores.

Trabalho pela verticalização

Evandro Henrique Fülber, diretor-comercial da Kuhn do Brasil

Não é de hoje que o Brasil desponta no cenário do agronegócio mundial, mas a cada ano que passa o papel do país se torna mais importante. Nos próximos 20 anos, a demanda por alimentos deve crescer 50%, sendo grande parte suprida pelas safras e abates brasileiros. Atualmente, o agronegócio representa 35% da economia do país, ou seja, é um dos setores que faz a engrenagem central girar. Mas precisamos aumentar a rotação. A oportunidade para sermos referência está lançada, nos pedindo mais velocidade. Temos condições agricultáveis privilegiadas para crescermos ainda mais, mesmo assim a terra tem limite. Então o que fazer? Precisamos crescer para cima, para o céu. Temos que verticalizar a propriedade, e para conseguirmos isso necessitamos de inovação. As tecnologias criadas devem estar na mão do homem do campo para ele melhorar seus números.

Os implementos agrícolas desenvolvidos nos últimos anos têm papel fundamental na verticalização das propriedades, pois são ferramentas que aprimoraram o jeito de manejar cada etapa na lavoura e no cocho. Esse é o objetivo da Kuhn do Brasil para a próxima década. Vamos oferecer soluções ainda mais completas para os produtores fazerem suas áreas terem rendimentos nunca vistos, sem precisar trocar a cerca de lugar. Para 2012, a engrenagem do agronegócio no Brasil vai estar ainda mais veloz. Teremos que atender a essa demanda, oferecendo soluções em equipamentos para colheitas com mais rendimento e qualidade, gado com mais peso em menos tempo, matéria-prima suficiente para a bioenergia e diminuição dos custos operacionais das fazendas.

Preços garantirão bons ganhos ao produtor

Lee Anderson Hugo Luz Porto, gerente comercial Centro-Norte da Limagrain

O mundo vive uma das piores crises econômicas da história. Inevitavelmente, o baixo crescimento dos países desenvolvidos, o aperto nas finanças públicas e a redução do crédito irão afetar mais cedo ou mais tarde o preço das commodities. Em contrapartida, os estoques mundiais das principais commodities agrícolas estão em baixa e poderão limitar uma queda acentuada nos preços dos grãos de culturas-chave como a soja e o milho, por exemplo. Espera-se para 2012 uma queda nos preços dessas duas commodities, ficando abaixo dos praticados em 2011. Mas, mesmo assim, os preços serão suficientemente altos para garantir bons ganhos aos agricultores.

No Brasil, em especial na cultura do milho, estamos vivenciando uma forte adesão ao uso da biotecnologia. Em 2012 deve-se chegar facilmente a 85% das lavouras semeadas com sementes transgênicas. O ganho em produtividade está sendo enorme e já temos muitos agricultores colhendo acima de 10 mil quilos por hectare, atingindo produtividades semelhante as observadas nos EUA. Apostando no pleno desenvolvimento do Brasil e na capacidade empreendedora dos agricultores brasileiros, a Limagrain, uma empresa francesa e com forte expressão no segmento mundial de sementes (é maior empresa de sementes de milho da Europa e quarta maior no mundo), chegou ao Brasil em 2011 fazendo muitas aquisições. Em 2012, estará dando continuidade ao seu projeto de expansão e com elevados investimentos, disponibilizando aos agricultores do Brasil e do Mercosul a mais alta tecnologia em sementes de milho através da sua marca mundialmente conhecida “LG”. O objetivo da empresa é conseguir 10% de market share no Brasil em cinco anos.

Transportando a safra brasileira

Ricardo Alouche, diretor de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da MAN Latin America

Vivemos uma época riquíssima em acontecimentos, em que movimentos políticos, culturais e econômicos se misturam às questões ambientais. O Brasil tem se destacado nesse cenário pela sua capacidade de blindagem econômica e de produção de commodities e bens de consumo. As tecnologias desenvolvidas no Brasil abriram novas fronteiras agrícolas. Biomas como o cerrado, que representam quase 1/3 da área agricultúrável brasileira, antes pouco explorados devido à acidez de seu solo, hoje são o expoente da produção de soja. Estudos de variedades genéticas mais resistentes também contribuem nessa cadeia. Nós da MAN Latin America estamos atentos à conjuntura mundial e atendemos os mercados do Brasil e da América Latina com produtos de tecnologia alemã e de DNA brasileiro.

O país deve crescer 6% em 2012 e deverá chegar em 2020 com quase 50% a mais no seu PIB, além de uma população de 250 milhões de pessoas. Com a MAN esse crescimento não será diferente. Nesses 30 anos de história, crescemos quase 10% ao ano e vamos crescer ainda mais, uma vez que começamos a fabricar os caminhões MAN modelo TGX no Brasil. Eles se juntam às já consagradas linhas Delivery, Worker e Constellation e ampliam nossa participação, principalmente por agregar produtos no segmento acima de 57 toneladas e 400cv, do qual a MAN ainda não participava. Nossa vocação de fazer produtos sob medida, onde veículos customizados ou especialmente projetados estão presentes nas lavouras e nos centros de distribuição, traz reconhecidamente vantagens aos nossos clientes. Temos orgulho em dizer que nossos produtos transportam a safra de todo o Brasil.

Projeções positivas para o futuro

Luiz Telmo Marini, diretor e fundador da Marini

A Marini Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas alcançou números históricos em 2011. Para este novo ano, analisamos o setor mais uma vez com perspectivas de evolução, uma vez que os preços das commodities vêm se mantendo, e o que vem segurando o crescimento do PIB no último trimestre é justamente o agronegócio. Acreditamos que o Brasil poderia se destacar ainda mais no setor se houvesse mais incentivo ao produtor, valorizando o aquecimento interno com produtos e alimentos feitos por nós, brasileiros. Um dos fatores que podem ajudar o nosso agronegócio é a produção brasileira se manter com altas produtividades, como no caso da soja e do milho.

A Marini faz projeções positivas para o futuro. A empresa conta hoje com uma nova unidade, recém instalada, em Passo Fundo/RS, e fabrica quatro produtos principais, que são rodas, discos, alongadores de eixo e rodados duplos com três diferentes configurações para todas as marcas e modelos de tratores e colheitadeiras. Além de termos boas perspectivas para 2012, estudamos o lançamento de novos produtos para oferecer ao mercado. A Marini é genuinamente inovadora desde sua fundação, em 1989; tem administração familiar e vem se destacando no mercado nacional e internacional por sua qualidade e atendimento às necessidades dos clientes, mantendo, assim, a liderança na fabricação de rodados duplos e alongadores de eixo, segmentos em que a empresa é especialista. Encaramos os desafios do crescimento com os "pés no chão", enfrentando os altos e baixos do mercado agrícola, mas sem deixar de apostar nas oportunidades que surgem com o tempo.

Daniel Basso

Na vanguarda da tecnologia agrícola

Carlito Eckert, diretor comercial da marca Massey Ferguson

O agronegócio brasileiro é movido por alguns aspectos bastante importantes. Entre eles: condições climáticas, oferta de crédito e preço das commodities. Assim como em 2011, esses indicadores estão alinhados positivamente. Entre os destaques, a renovação do PSI até, no mínimo, o final de 2012. Com isso, o produtor poderá planejar bem seus investimentos na lavoura e vemos a perspectiva de um excelente ano para os fabricantes de máquinas e para o agricultor brasileiro. Como líder no mercado de tratores há 50 anos, a Massey Ferguson trabalha fortemente nos últimos anos com a ideia de um portfólio robusto e completo, que vai desde o plantio até a colheita. Em 2012, traremos algumas novidades para cimentar ainda mais nosso protagonismo em tratores e também reforçarmos nossa atuação e presença no segmento colheitadeiras, implementos e pulverizadores.

Com as tecnologias desenvolvidas pelo grupo AGCO, a Massey está posicionada na vanguarda da tecnologia agrícola. Entre as novidades com que o agricultor brasileiro está se familiarizando nos últimos anos, estão algumas preciosas inovações da engenharia da nossa marca. Entre elas, o único sistema de transmissão totalmente automático para tratores no Brasil, o primeiro sistema de monitoramento de máquinas à distância, motores preparados para operar com 100% biodiesel, as únicas colheitadeiras com sistema de rotor híbrido no mercado e tantas outras inovações que estão registradas no DNA da Massey Ferguson. Em 2012, este sentimento será ainda mais aparente, com nosso foco em desenvolver soluções completas com tecnologia adequada para todas as gerações de produtores.

Futuro é dos que entendem as mudanças

Sidinei Soeiro Vargas, sócio-gerente da Mediza Equipamentos Agroindustriais

A instabilidade do mercado mundial nos assusta, principalmente a economia europeia. Não sabemos ainda o quanto isso afetará o restante do mundo, principalmente o Brasil. Portanto, é preciso traçar estratégias e estarmos preparados para enfrentar uma possível mudança no mercado brasileiro. É evidente que o futuro pertence a quem se mostra capaz de entender as mudanças e a quem estiver disposto a incorporar novos conceitos, buscando atualizações e novas tecnologias, mantendo-se, assim, reconhecido e atuante no mercado global. Espero que 2012 seja um ano equilibrado, mantendo o consumo e aumentando a qualidade de vida. Nosso plano é firmar parceiros com objetivo de diminuir custos e aumentar a produção em equipamentos agroindustriais como medidores de umidade, aspiradores industriais, empilhadeira para sacaria, dentre outros. E manter o produtor motivado para que ele invista em novas tecnologias, e também continuar com parcerias internacionais, importando e exportando.

Como projetos, construir a nova fábrica em Panambi/RS, lançando novos produtos, focalizando também a exportação da linha de produtos para mercados das Américas, Ásia e África. E aumentar o faturamento no mercado brasileiro, conquistando novos clientes e melhorando sempre o atendimento. Como metas, oferecer bom atendimento e buscar novos clientes, criar alternativas para que empresas e agricultores de menor porte possam ter nossos equipamentos com preço justo, podendo, assim, ter maior participação e conhecimento na hora da entrega de seus produtos; além disso, mover ações para que todas as cooperativas agropecuárias, cerealistas e produtores rurais possam ter um produto Mediza, proporcionando eficiência e qualidade, bom atendimento, preço baixo e prazo de entrega imediato.

Agronegócio se destaca na demanda por caminhões

Tânia Silvestri, diretora de vendas e marketing Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil

Nos últimos anos, o elevado volume de produção de caminhões no Brasil tem refletido a sustentabilidade do desenvolvimento econômico do país. O setor agrícola é um dos que mais se destaca na demanda crescente por caminhões, ao lado da mineração, grandes obras de infraestrutura e petróleo. Graças ao aquecimento do mercado interno, o recorde de produção de caminhões no Brasil será batido em 2011, situando-se por volta de 170-180 mil unidades. Em função de fatores como a entrada em vigor da nova legislação de emissões Proconve P-7, um novo recorde não deverá se repetir em 2012, mas o volume projetado, entre 145 mil e 150 mil unidades, ainda será muito atrativo.

A Mercedes-Benz do Brasil está cada vez mais preparada para acompanhar o movimento do mercado. Aumentamos a capacidade de produção da nossa fábrica de São Bernardo do Campo/SP e expandimos a produção de caminhões para a planta de Juiz de Fora/MG. Somos também o único fabricante do Brasil a renovar totalmente, ao mesmo tempo, toda a linha de veículos comerciais para 2012. Introduzimos novas tecnologias, como o BlueTec 5 para caminhões e ônibus, e lançamos novas famílias de caminhões, que chegam ao mercado com motores mais potentes, econômicos e ecológicos. Por tudo isso, uma nova Mercedes-Benz está surgindo, mais forte, mais ágil e mais competitiva. Estamos cada vez mais sintonizados com as tendências do mercado, visando assim a atender a todas as necessidades dos nossos clientes.

Sentimento de uma safra animadora

Guillermo Zegna, gerente geral da Metalfor

Estamos otimistas com o que nos pode acontecer em 2012 no Brasil. A safra 2010/11 foi muito boa no geral e para o início desta 2011/12 sentimos que o produtor está animado. O plantio está bem avançado na maioria dos estados; as chuvas chegarem mais cedo que na safra passada; e ,nas regiões em que o clima permite, aumenta a possibilidade de uma boa safrinha. A produção pode não alcançar os níveis da passada, mais vai ser boa se o clima não promover surpresas. O produtor está produzindo com um custo pelo menos similar ao da safra passada e existe uma boa porcentagem da produção já com preços travados a bons níveis, o que tira parte do risco de oscilações no preço na comercialização. Ante um mercado financeiro mundial muito convulsionado pela crise europeia, em que é difícil estimar como pode afetar os preços das commodities agrícolas, o produtor brasileiro está agindo com profissionalismo, fazendo sua tarefa de casa, tomando os cuidados e se dedicando a produzir com a maior produtividade.

Nesta parte é onde nós da indústria de máquinas e implementos entramos, oferecendo as melhores ferramentas para as melhores práticas. Hoje o mercado nacional está bem concorrido, o grau de especialização da indústria e dos clientes é alto. O produtor está investindo e dá preferência por quem vai dar as melhores soluções no produto e o melhor apoio de pós-venda. Nossa empresa está bem estruturada para isso. A produção, a estrutura comercial, técnica e a rede de agentes vêm crescendo coordenadamente. Nossos pulverizadores estão bem afiançados e a rede tem um grande compromisso com o pós-venda.

Muito mais próximo do produtor

Jorge Ricci Junior, diretor-comercial da Microquímica

O ano de 2011 foi de grande sucesso para a Microquímica e também de afirmação do novo modelo de trabalho que implantamos na empresa, com a equipe técnica e comercial própria, trabalhando de forma sinérgica no mercado. A proximidade do produtor rural é fundamental, pois observamos que com o crescimento, muitas empresas acabam se distanciando do mesmo. Com isso, elas não têm a oportunidade de vivenciar as dificuldades e ouvir as percepções diretamente do usuário final. Em 2012 iremos intensificar essa política, investindo na capacitação e no aumento da equipe de vendas, para que a mesma nos traga as necessidades do homem do campo. Assim esperamos continuar respondendo com produtos e serviços de alta qualidade.

Com essa prática e tendo em vista as boas perspectivas da agricultura para os próximos anos, estaremos ampliando nossos investimentos e atuação no segmento de produtos biológicos e bioestimulantes. Nessa área já atuamos com inoculantes para soja e com produtos à base de aminoácidos e de extratos de algas. Nos 35 anos de sua história, a Microquímica se destaca por inovar, trazendo novas opções em nutrição vegetal, como quando lançou a linha Biocrop para o tratamento de sementes com micronutrientes, no lançamento da linha Ager, com produtos concentrados a base de cloretos e na introdução de produtos a base de extratos de algas. Como resultado, hoje a linha Glutamin é uma referência no mercado nacional no uso de aminoácidos para incremento de produtividade das lavouras. Em 2012 continuaremos apresentando ao mercado soluções sustentáveis, eficientes e inovadoras, ampliando nossa lista de clientes satisfeitos.

Um país apto a atender a demanda mundial

Rodrigo Gutierrez, presidente da Milenia Agrociências

O agronegócio passará por instabilidade ao longo de 2012, com muitas variações nas principais commodities. Mas os preços tendem a se manter em bons níveis. Teremos impacto no curto prazo com os resultados da safra americana. Se o montante estiver abaixo dos números já anunciados, poderá surgir uma oportunidade para o Brasil. O país tem elasticidade para produzir alimentos e atender à demanda mundial. A instabilidade financeira causará redução dos estoques de agroquímicos, agravado pelo fechamento de fábricas chinesas de matérias-primas e ingredientes ativos. A Milenia é a maior filial do grupo Makhteshim Agan e a maior previsão de crescimento do grupo para os próximos anos. Trabalhamos em 2011 com forte monitoramento em matérias-primas ao ponto de termos sido uma das poucas empresas a conseguir entregar tudo com o qual nos comprometemos.

A Makhteshin Agan vendeu 60% do controle acionário para a maior indústria química chinesa. A fusão possibilita que o grupo leve a sua qualidade de produção para a ChemChina e, no médio prazo, alcance vantagens competitivas. Em alguns anos, vamos começar a produzir na China com a qualidade já adquirida no Brasil. Nosso objetivo para 2012 é crescer de maneira consistente, com aumento de 10% a 12% no faturamento. Para isso estamos implantando mudanças no mix de produtos, incorporando produtos diferentes do que se tem hoje no mercado e aumentando a nossa estrutura de pessoal de vendas de 15% a 20%.

Maior produtividade para milho e soja

Rodrigo Santos, vice-presidente comercial da Monsanto do Brasil

Estamos encerrando um ano de grande contribuição da Monsanto para os agricultores brasileiros, especialmente em lavouras de milho e soja. No primeiro caso, os produtores estão conhecendo cada vez mais os benefícios do milho VT PRO2. A tecnologia, além de tolerante ao glifosato (o que possibilita o uso desse herbicida de maneira mais eficiente e flexível para o controle de plantas daninhas na cultura), também controla efetivamente um espectro mais amplo de pragas. A meta da Monsanto é aumentar a disponibilidade de híbridos de milho com a tecnologia VT PRO2 no mercado. E é grande a expectativa para o lançamento da soja Intacta RR2 PRO, que ainda está em fase de aprovação regulatória internacional, mas já em testes de campo.

Ao longo dos últimos dez anos, investimos cerca de US$ 100 milhões para o desenvolvimento da tecnologia, a primeira pensada para um mercado fora dos Estados Unidos. A soja Intacta RR2 PRO é uma tecnologia desenvolvida especialmente para o Brasil. O produto viabiliza práticas agrícolas sustentáveis ao reduzir o uso de inseticidas para o controle das principais lagartas da soja. Melhor ainda: há um cenário de crescimento da adoção de transgênicos na safra 11/12 em todo o Brasil. Os agricultores estão aumentando a utilização de sementes com biotecnologia porque há ganhos de produtividade, comodidade e tranquilidade no manejo da lavoura, além de benefícios ambientais. Acreditamos no futuro da biotecnologia e continuaremos a desenvolver produtos que tragam benefício para os agricultores, para o meio ambiente e para toda a sociedade.

Demanda forte e os preços em patamar elevado

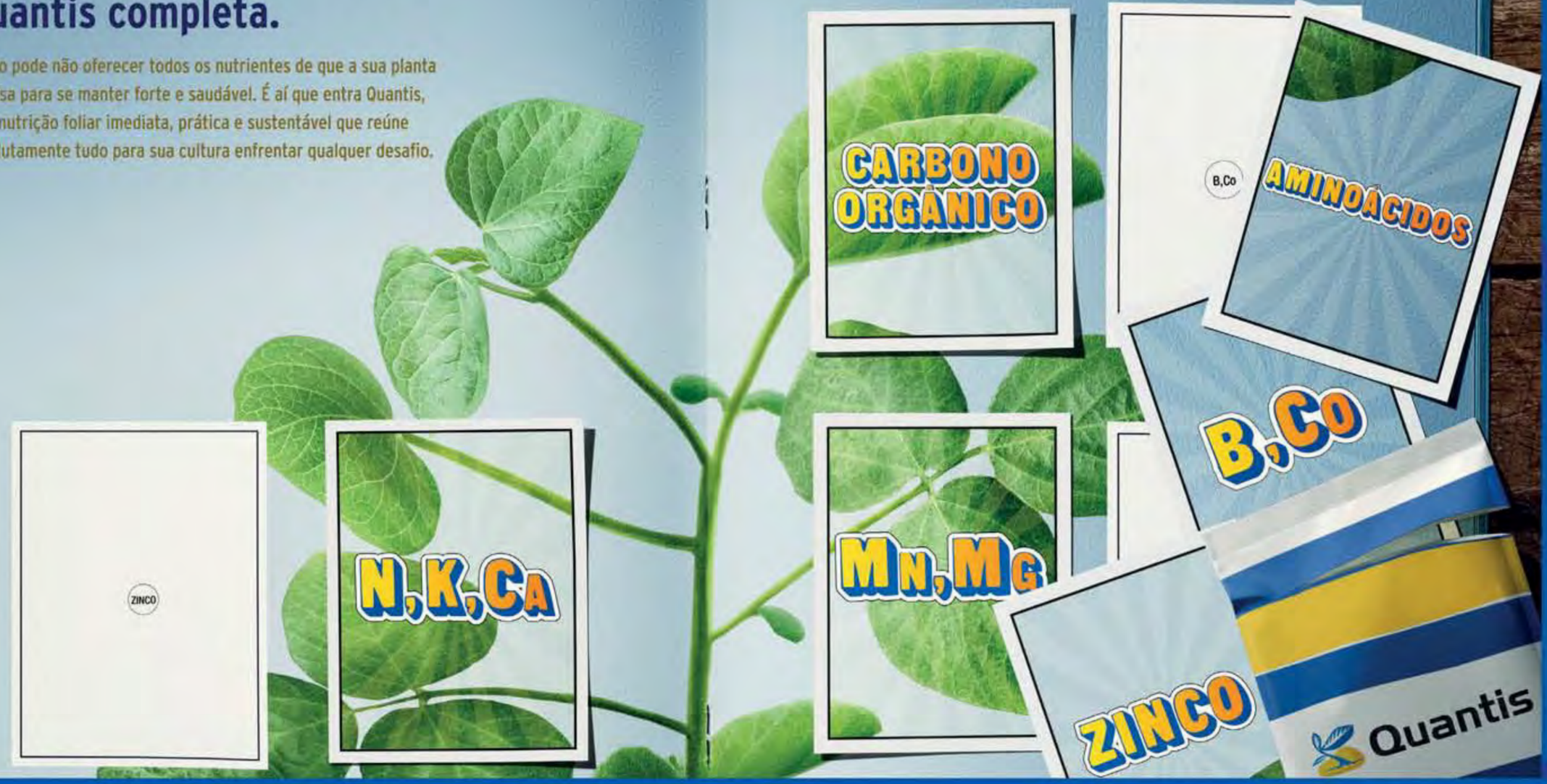
Gilberto Junqueira Zancopé, presidente da Montana Agriculture

É verdade que a conjuntura econômica mundial piorou um pouco neste final de 2011. Mas por sorte do agronegócio, os países mais afetados, como os da Europa e os Estados Unidos, não são aqueles que mais importam nossos produtos agrícolas. Assim, os países importadores, especialmente a China, não tão afetados por essa crise, não deverão diminuir as suas compras de alimentos. Há um consenso entre os analistas de que a demanda por alimentos vai continuar forte e os preços tenderão a se manter em um patamar elevado. Embora possamos ter preços um pouco menores do que em 2011, ainda assim eles serão elevados e remuneradores para os agricultores.

Aqui na Montana aprendemos que não vivemos dos agricultores, mas do bolso dos agricultores. A variável mais importante que determina a nossa atividade é a remuneração da lavoura. Ao longo de 2011 foi possível ir fechando contratos para entrega na safra de 2012 com preços muito atrativos e muita gente aproveitou esse momento. Então, parte da safra já foi muito bem vendida e a outra parte vai ser vendida com um preço menor, mas ainda assim com lucro. Esse cenário nos permite projetar um bom ano para o setor de máquinas agrícolas. Nós da Montana estamos orçando um crescimento de dois dígitos para 2012.

Se o solo não é suficiente, Quantis completa.

O solo pode não oferecer todos os nutrientes de que a sua planta precisa para se manter forte e saudável. É aí que entra Quantis, uma nutrição foliar imediata, prática e sustentável que reúne absolutamente tudo para sua cultura enfrentar qualquer desafio.



Quantis

syngenta.

c.a.s.a.
0800 704 4304
www.syngenta.com.br

Cenário global com boas perspectivas ao Brasil

Carlos Alberto Mercante, diretor-comercial da Mosaic Fertilizantes

Desde a primeira matéria sobre a Mosaic na revista **A Granja**, em 2004, muita coisa mudou. Naqueles dias, era difícil imaginar se o mundo caminharia para a eficiência das colheitas – que vêm apresentando recordes – ou se partiria para o colapso financeiro que se avizinhou em Wall Street e na Europa. O Brasil muito se desenvolveu nas duas últimas décadas, participando do mercado internacional de alimentos sem os mesmos subsídios de seus competidores. É sabido por todos que a mãe da criatividade é a necessidade. No caso do agronegócio brasileiro, quando preços e protecionismo impediram o acesso a certas tecnologias, a gestão e o manejo mais eficiente no campo cresceram de modo mais acelerado.

Dono de terras para cultivo, água e clima diversificado, o Brasil tem sido capaz de aumentar sua produção e ajudar a suprir a necessidade de muitos países - como a China, por exemplo. Os avanços na economia daquele país geraram um aumento de demanda, como pode ser observado pelo salto no consumo de proteína – de 20 quilos por habitante ao ano, em 1980, para os atuais 50 quilos. Ou seja, as pessoas passaram a comer mais e melhor. O cenário global apresenta boas perspectivas ao Brasil, que deve explorar a "janela da oportunidade" da alta demanda por alimentos. É a hora de fazer valer a missão de produzir os alimentos de que o mundo precisa. É nisso que a Mosaic acredita! Quem sabe os próximos sete anos sejam diferentes de 2011, que já não foi como imaginávamos sete anos atrás – quem imaginava uma mulher presidente? E será que todos apostavam na China como um grande parceiro comercial do Brasil? É um mundo novo. Vamos arregaçar as mangas e produzir mais!

Mercosul: investimentos em máquinas para agricultura

Thomas Püschel, division manager Sales, Marketing and Program Management da MWM

A América Latina tem se mostrado de grande importância no cenário mundial de produção agrícola. Dentro deste contexto o Mercosul se destaca com uma das regiões com maiores investimentos corporativos na área de máquinas e equipamento para agricultura, com importantes players confirmando suas estratégias de ampliação da produção local e lançamento de novos produtos, embalados pela tendência positiva na produção de commodities agrícolas para os próximos anos. Os recentes incentivos do governo brasileiro, com foco na agricultura, possibilitarão um crescimento nas vendas de tratores e colheitadeiras. O reflexo dos aumentos das áreas de cultivo tem aumentado a demanda por equipamentos maiores, mais potentes e com mais recursos que privilegiem a produtividade, atendendo de maneira mais eficiente às necessidades da agricultura industrial.

A MWM International Motores, líder na produção de motores diesel no Mercosul, está ampliando sua linha de produtos com novas famílias de propulsores off road de alta confiabilidade e tecnologia, focada em eficiência no consumo de combustível, alta densidade de potência e reduzidos níveis de emissões – além das iniciativas de motorização com combustíveis alternativos, etanol e bicombustíveis, que são cada vez mais presentes em nichos de mercado, principalmente nas usinas de cana-de-açúcar.

Excelentes oportunidades ao agricultor brasileiro

Bernhard Kiep, vice-presidente da New Holland para América Latina

Mesmo com um cenário mundial não muito confiável para 2012, em especial a Europa, a New Holland olha para o ano novo com otimismo e excelentes oportunidades para o agricultor brasileiro. Nossas commodities estão valorizadas e todas as projeções são de que os preços vão ficar nos patamares atuais. É preciso investir em maquinário para facilitar o desenvolvimento humano nas propriedades, uma vez que a mão de obra é um dos maiores gargalos para o agricultor hoje. Por isso, esperamos um ano com grande inserção de tecnologia nos campos brasileiros, atingindo cada vez mais produtores e propriedades. Hoje, a nossa preocupação é alcançar todos os setores do mercado, oferecendo a mais abrangente linha de produtos. Tudo isso será feito sem perder o foco nas especialidades e particularidades de cada cultura e de cada tipo de produtor.

A New Holland, em especial, tem programado para 2012 a continuidade da ampliação da sua linha, visando a atender todo o ciclo das culturas, do preparo de solo e plantio, passando pela pulverização e colheita. Assim como em 2011, por exemplo, ingressamos em mercados no qual não atuávamos. Trouxemos para nossa linha pulverizadores, semeadoras e plantadeiras, além de tratores de grande potência, e fomos pioneiros em pesquisas na área de bioenergia. Para 2012, temos uma série de novidades que buscam oferecer cada vez mais opções ao agricultor, sempre com a identidade de parceria da New Holland.

Crescimento previsto de 10% para picapes médias

Tiago Castro, gerente de Marketing e Produto da Nissan do Brasil

A Nissan do Brasil entende a importância do agronegócio como setor fundamental para o progresso do país. Por isso, oferece como opção para transporte de cargas e passageiros a Nissan Frontier, uma picape que atende às principais necessidades do ramo, proporcionando os maiores níveis de força e potência da categoria com seu motor turbodiesel 2.5 16V, de 172 cavalos. Disponível em três versões de acabamento (XE, SE e LE), a Frontier conta com a versão Attack, que oferece design ainda mais robusto, conforto e ótimo custo-benefício. Mas a robustez da Frontier não está apenas na aparência – pelo contrário: a montagem do chassi tem duas longarinas com oito travessas ao invés de sete como a maioria das picapes. Isso faz com que a Frontier seja ainda mais resistente e preparada para enfrentar diversos desafios do campo, como transportar cargas em terrenos acidentados.

Além de seus diferenciais de força, potência e resistência, a Nissan pensou também no conforto interno da Frontier, oferecendo a opção de câmbio automático de cinco velocidades e diferenciais como o sistema de áudio com entrada USB e controle de iPod pelos comandos do rádio no volante. O segmento das picapes médias cresceu três vezes no país desde 2005 e tem previsão de aumentar mais 10% em 2012. Por isso, a Nissan está preparando novidades para o ano, atendendo a forte demanda de nossos consumidores. Continuaremos a investir em inovação e proporcionar cada vez mais robustez e tecnologia para toda a linha Frontier.

Ano de grandes investimentos em armazenagem

Adenilson Vilella, diretor-comercial da Pagé

De acordo com o levantamento de intenção de plantio para safra 2011/2012 levantado pela Conab, a produção de grãos deverá ter um recuo de aproximadamente 2,5%. Em contrapartida, espera-se uma aumento de área entre 1% e 3%, o que deverá passar dos 50 milhões de hectares. O déficit da capacidade estática de armazenagem, aliado à safra projetada pela Conab, deverá demandar um grande volume de investimentos em armazenagens para o ano de 2012, onde a Pagé, dentro desse contexto, estará pronta para absorver o crescimento. Visando a aumentar nossa participação de mercado tanto interno quanto externo, a Pagé esta investindo em novas tecnologias que permitirão disponibilizar ao mercado equipamentos com qualidade excelente e de baixo custo operacional.

Para poder atender com agilidade e tecnologia os clientes, a empresa está em constante treinamento da equipe em campo, tanto da área comercial como do suporte técnico, que envolve os setores de montagem e assistência técnicas. A Pagé acredita que para ter harmonia entre a produção de grãos e a armazenagem do produto após a colheita, é preciso que o produtor tenha à disposição empresas que detenham tecnologia em equipamentos de transporte, limpeza, secagem e armazenagem, para que assim se sinta seguro de que sua produção estará com a mesma qualidade de quando foi armazenada, mesmo que permaneça por longos períodos armazenados. É pensando nisso que a Pagé está em constante aperfeiçoamento tecnológico, que atenda às safras, armazenando com responsabilidade e respeito ao meio ambiente. A meta da Pagé é melhorar constantemente.

Pela soberania na produção de fertilizantes

Alexandre Loureiro/Ag. Pedra Viva

Luis Marcelo Freitas, gerente executivo de Produtos Químicos da Petrobras Distribuidora

Alinhada com a meta do Governo de reduzir as importações de fertilizantes, a Petrobras vai aumentar substancialmente a produção de nitrogenados nestes próximos anos, com a construção de três novas plantas de grande porte em Três Lagoas/MS, Linhares/ES e Uberaba/MG. Seguindo essa tendência, em 2010 a Petrobras Distribuidora passou a comercializar a ureia fertilizante Petrobras (perolada e granulada) e o Reforce N (suplemento alimentar baseado em ureia para ruminantes) diretamente para o produtor rural. Com a ureia, a BR ampliou o portfólio de produtos para o agronegócio, que já era composto de óleo diesel, lubrificantes, óleo para pulverização agrícola (OPPA e OPPA-BR-EC), enxofre (principalmente para a indústria de açúcar) e hexano (utilizado no esmagamento de grãos).

O objetivo de imediato da companhia é, por meio de um atendimento diferenciado, obter uma posição de destaque na distribuição das ureias e fortalecer a marca Petrobras junto ao produtor rural. O ano de 2011 já confirmou essa vocação de liderança da BR, pois foi a principal distribuidora de ureia pecuária (Reforce N) da Petrobras. O agronegócio será uma das alavancas do crescimento sustentado do PIB brasileiro nos próximos anos, tanto pela importância na cadeia de suprimento de alimentos quanto na produção de energias renováveis. Diante deste cenário, a BR tem um arrojado plano de investimentos em logística para os próximos cinco anos no qual o atendimento ao agronegócio tem um papel de destaque.

Ciclo de crescimento positivo e sustentável

Roberto de Rissi, diretor-executivo da Pioneer Sementes do Brasil

A Pioneer acredita firmemente que o agronegócio brasileiro iniciou um ciclo positivo e sustentável de crescimento. A demanda por alimentos continua em forte ascensão. O mercado externo, assim como nosso mercado interno, continua sendo cada vez mais comprador. Além disso, o aumento do poder aquisitivo da nossa população impulsiona a demanda. Seremos mais de 9 bilhões de pessoas em 2050. A alta dos preços dos produtos agrícolas nos mercados internacionais é outro componente importante para dar sustentabilidade a este crescimento. O aumento dos preços das commodities agrícolas no mercado internacional vem permitindo ao produtor o uso de maior tecnologia, o que tem aumentado significativamente a renda no campo. Com isso, o Brasil passa a ter uma competitividade cada vez maior nos mercados externos. Portanto, não temos dúvida que, em curto prazo, o Brasil se tornará o maior produtor e exportador de soja do mundo, e poderá ser o segundo maior exportador de milho, depois dos EUA.

A Pioneer Brasil continua investindo fortemente para atender a crescente demanda por sementes de soja e milho de alta tecnologia. Em 2012, inauguraremos a maior e mais moderna unidade de produção de soja do mundo, localizada em Catalão/GO, além de outros investimentos. Em 2012, vamos continuar investindo em pesquisa e desenvolvimento de milho e soja, bem como na ampliação de nossas unidades de produção e na melhoria de nossos processos.

Agronegócio brasileiro promissor

Flávio Bettiol Junior, diretor de Marketing para produtos Caminhão e Agro da Pirelli na América Latina

A Pirelli acredita que em 2012, no setor agrícola, o Brasil e toda a América Latina surgem como os mercados mundiais mais promissores e continuarão apresentando resultados positivos, mesmo com o cenário internacional afetado pela crise europeia. A sustentação do crescimento virá principalmente da agroindústria, que exige tecnologias que contribuam para aumentar a eficiência produtiva, como os setores sucroalcooleiros e de grãos. Por isso, a Pirelli intensificará a produção de pneus radiais agrícolas nas fábricas brasileiras para atender às exigências desses mercados, tanto no segmento de Equipamento Original, quanto no de reposição. Atualmente a linha Earth Agro PHT já conta com sete medidas disponíveis, e a gama de opções deverá continuar a crescer.

A fabricante de pneus também continuará investindo no desenvolvimento de novos produtos voltados especificamente para a América do Sul, graças aos aportes de mais de US$ 400 milhões feitos entre os anos de 2008 e 2011, especificamente para pesquisa, desenvolvimento e produção de pneus especializados. Além disso, com o objetivo de consolidar a sua liderança nos mercados latino-americanos, o novo Plano Industrial da Pirelli prevê investimentos de US$ 1 bilhão em toda a América do Sul, dos quais US$ 500 milhões serão destinados às cinco plantas no Brasil, visando a aumentar a capacidade produtiva.

Brasil robusto no agronegócio mundial

Paulo Cesar Cau, diretor de Negócios Agrícolas da Produquímica

Movido pelo acelerado crescimento do consumo de proteína vegetal e animal no país, e também pelo aumento da população mundial, o Brasil se fortacele de forma contundente no agribusiness mundial, consolidando sua posição destacada na produção de alimentos. Analisando os fundamentos da economia doméstica, onde as classes C, D e E estão aumentando significativamente o consumo de alimentos, tanto in natura, quanto industrializado, aliado à grande capacidade de nosso país em produzir carnes e seus derivado para atender este mercado, somado as exportações das commodities agrícolas, faz com que a demanda por produtos agropecuários cresça acima de outros setores da economia. Isso gera sustentabilidade e renda para curto, médio e até longo prazo para os agricultores do Brasil.

Mesmo com as oscilações da economia mundial, nós da Produquímica estamos bastante otimistas com as perspectivas da agricultura brasileira para 2012. O avanço acelerado da adoção da biotecnologia e o significativo aumento do preço de terra motivam e impulsionam os agricultores a investir muito mais em suas propriedades, adotando novas e diferentes tecnologias. Eles priorizam assim uma maior e mais equilibrada nutrição de plantas, visando explorar todo o novo potencial destas revolucionárias tecnologias e atingir recordes de produtividade. Por outro lado, a Produquímica, empresa especializada em produtos para nutrição de plantas, vem realizando grandes investimentos em novas tecnologias, laboratórios de pesquisas, pessoas e fábricas, visando a atender esta demanda crescente e consistente. É por todas estas razões que planejamos um 2012 com muito otimismo para o agribusiness brasileiro.

O crescimento agrícola do Brasil é irreversível

Nelson Azambuja, diretor da Rigrantec

Leandro M. Mittmann

Estamos entrando no 17º ano de existência. No início, era somente um produto importado, e hoje temos mais de 70 produtos próprios em variadas formas de apresentação, divididos em grupos: tecnologias de aplicação, de nutrição, de colheita, micronutrientes, tratamento de sementes, paisagismo, especialidades e a área de peletização e incrustação. O atendimento de qualidade aos clientes, respeitando sempre as necessidades existentes ou não reveladas, tem sido um dos pilares no relacionamento da empresa, procurando permanente atualização nos produtos e na introdução de novos, sendo pioneiros em vários, muitas vezes ofertando ao mercado oito a dez anos antes de se propagarem como uma nova necessidade – como algas marinhas, substâncias húmicas e aminoácidos.

Vemos o futuro com otimismo, por alguns ângulos. O crescimento do setor agrícola brasileiro é irreversível, esperando sempre ter a concorrência sadia e honesta, que só faz melhorar a oferta em todos os aspectos. Temos otimismo também quanto ao mercado externo, por isto criamos a subsidiária Rigrantec – Copeq na Colômbia, para atender aos países andinos, com corpo técnico próprio. A Europa está nos planos em 2012 junto com parceiro local, hoje com quatro produtos de nutrição registrados para venda em toda a Comunidade Europeia, que estão somando aos corantes e polímeros. Por outro ângulo, a preocupação, não só nossa, é a atuação governamental, que só tem feito esforço no sentido contrário ao desenvolvimento, não só no setor agrícola. As legislações brasileiras, incluindo a agrícola, que nos afeta diuturnamente, exigem descabidos esforços da empresa, desfocando a preocupação com a parte fundamental que gera impostos, sem que se perceba sensibilidade patriótica para efetuar mudanças.

Agronegócio: grande consumidor de caminhões

Eronildo de Barros Santos, diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil

Hoje o segmento do agronegócio representa 40% do volume de vendas de caminhões da Scania no Brasil. Pela importância representada pelo segmento e graças ao sistema modular, que permite configurar o produto de acordo com as necessidades do cliente, a Scania oferece um portfólio de produtos variado e sob medida para as necessidades do setor, como preparo da lavoura, transporte de cana-de-açúcar, de etanol, entre outros. A Scania também atende às especificidades do setor fornecendo motores para colheitadeira e estacionários para geração de energia, além dos ônibus para o transporte de funcionários agrícolas.

Como demonstração da grande identidade que a montadora tem com o segmento, o exclusivo modelo P270 6x4 movido a etanol foi lançado na Fenatran, sendo o único modelo movido com este tipo de combustível no Brasil e já disponível para comercialização. Em 2012, a Scania estará ainda mais perto do cliente do segmento. Nossa estratégia é nos aprofundarmos nas demandas de nossos clientes para oferecer soluções ainda mais customizadas, que vão desde a especificação dos caminhões até a prestação dos nossos serviços exclusivos de manutenção, disponibilidade de peças e a realização de reparos no local. A marca oferece ainda o treinamento de motoristas por meio do Scania Master Driver. Tudo isso é colocado à disposição do cliente em prol de mais rentabilidade, disponibilidade e segurança na operação.

Agricultor brasileiro mais entusiasmado

Roberto Otaviano Rossato, diretor-presidente da Semeato

Depois de um longo período de crescimento e quedas, finalmente chegamos a um patamar estável de demanda e preços das commodities agrícolas. Com isso, o agricultor brasileiro está mais entusiasmado em aumentar a área, em aumentar a produtividade, e, também, com programas de apoio ao pequeno agricultor, o mercado de máquinas agrícolas deve crescer substancialmente no próximo ano, algo em torno de 5% a 7%. Podem ainda ocorrer tentativas de especulações dirigidas para derrubar os preços nas safras, mas a insegurança financeira e a forte e crescente demanda por soja, milho, carne, lácteos, nos trazem um vislumbre de uma necessidade contínua e cada vez maior de atender às demandas de alimentação da população do planeta, ainda em crescimento. Para tanto, é de vital importância que nos mantenhamos focados no desenvolvimento de novas tecnologias e técnicas que propiciem ao agricultor diminuir custos, aumentar a produtividade em sintonia com preservar e melhorar o meio ambiente.

Nesse sentido, no ano de 2011, a nossa maior novidade foi a SOL TT, que conquistou a medalha de ouro do Prêmio Gerdau Melhores da Terra na Expointer, e esperamos que este sucesso seja a alavanca para uma maior participação nos mercados do Centro-Oeste brasileiro, pois a SOL TT reúne o que há de mais moderno em sistemas de plantio. Disponível em três modelos, com 30, 34 e 40 linhas espaçadas a 45 centímetros, ela é perfeita para realizar o plantio em tempo hábil, dentro da janela recomendada para a realização do mesmo, fator decisivo para atingir maiores produtividades.

Crescimento e mais investimentos no setor

Alexandre dos Reis, diretor de Marketing e Vendas da Sew-Eurodrive Brasil

Na Sew-Eurodrive, fabricante mundial de acionamentos como motores elétricos, motoredutores, redutores de alto torque, entre outros, o segmento de agronegócio em cresceu 33% em 2010 em comparação ao resultado de 2009. Na visão da empresa, isso demonstra que o setor já está se recuperando da crise mundial e que os empresários voltaram a investir. Em 2011 a empresa estima crescimento de 10% somente para este segmento. Como reflexo deste cenário aquecido, o Grupo Sew-Eurodrive iniciou as operações da nova fábrica, em Indaiatuba/SP. O empreendimento está localizado num terreno de 300 mil metros quadrados. A primeira fase da construção, com 40 mil metros quadrados, entrou em atividade em agosto de 2010.

Na nova planta serão fabricados equipamentos da linha de redutores de grande porte, planetários, paralelos e com alta capacidade térmica, muito utilizados em diversas aplicações da indústria, principalmente nos segmentos de agronegócio e de mineração. Além desse investimento, a Sew ampliou as instalações da montadora de Joinville/SC e criou novos Centros de Service e Vendas, como por exemplo, em Goiânia, Mato Grosso e Chapecó/SC, regiões onde o agronegócio é uma das principais atividades. Para 2012, a Sew planeja investir R$ 100 milhões que serão aplicados na ampliação das instalações da planta de Indaiatuba e na inauguração de dois centros de serviços e da montadora em Minas Gerais. Além disso, a subsidiária brasileira pretende atingir crescimento de 15%.

Investimentos amparados em fundamentos firmes

Arlindo de Azevedo Moura, diretor-presidente da SLC Agrícola

O agronegócio atravessou nos últimos dois anos um momento bastante positivo, o que tem estimulado investimentos em tecnologia e fertilização. Para 2012, não vemos grandes mudanças nesse cenário, pois os fundamentos continuam bastante firmes: o nível de preços atingido pelas commodities é reflexo de estoques baixos em nível mundial para a maioria das culturas, frente a uma demanda que só cresce, e a uma limitada capacidade de expansão de área plantada. Cabe salientar que em sete dos últimos 11 anos o mundo consumiu mais grãos do que plantou, sendo que os dois últimos anos foram de safras recordes. É sempre importante frisar que o incremento na demanda por commodities agrícolas está mais focado em países em desenvolvimento, que deverão continuar crescendo e demandando mais produtos agrícolas, apesar dos problemas financeiros do mundo desenvolvido. As pessoas não vão parar de comer por causa da crise.

No caso da SLC Agrícola especificamente, em primeiro lugar estamos muito satisfeitos com os resultados atingidos no ano de 2011, que foram recordes, em função do patamar de preços das commodities e principalmente da nossa acertada estratégia de crescimento na cultura do algodão. Para a safra 2011/12 nosso projeto é plantar 250 mil hectares com soja, milho e algodão, crescimento de 10% em relação ao plantado na safra anterior. Frente a esse cenário mais volátil de preços de commodities e câmbio acreditamos ser muito importante trabalhar com vendas futuras para travar margens de forma que já estamos com mais de 50% das vendas para o ano de 2012 com preços já fixados.

Maior fronteira agrícola do mundo

Gilson Lari Trennepohl, diretor-presidente da Stara

A crise europeia fez com que várias empresas do mundo se voltassem para o Brasil. Nunca caiu tão bem ao Brasil o posto de maior fronteira agrícola do mundo, demonstrando o enorme potencial do país. Uma disputa mais acirrada entre as indústrias promete marcar o ano de 2012, com a entrada de mais concorrentes. A falta de incentivos para as indústrias nacionais e a alta carga tributária dificulta que as mesmas possam competir, além de trazer novos players. Para que a indústria brasileira possa aumentar a competitividade e enfrentar de igual para igual seus novos concorrentes terá que investir pesado em diversas áreas, como tecnologia e processos de produção.

A Stara vem se preparando ano após ano para estar entre as principais indústrias brasileiras, produzindo a mais completa linha de máquinas agrícolas do Brasil com tecnologia de ponta. 2012 será um ano de consolidação do mercado agrícola. E para a indústria de máquinas ter uma participação significativa serão necessários grandes investimentos em tecnologia e melhora na qualidade de seus produtos. Outro ponto muito importante é a participação do Governo, o qual deve apoiar a indústria e incentivar seu crescimento através de linhas de créditos.

Perspectivas ótimas para o agronegócio

Romário Britto, vice-presidente de Marketing e Vendas da Stihl

Apesar da turbulência em função de crises em alguns países europeus, as expectativas para 2012 são positivas. O Brasil já possui posição de destaque no agronegócio mundial pela qualidade de seus produtos, demonstrada, por exemplo, pela crescente exportação de carnes, grãos e café. Outro ponto positivo para 2012 é o aumento da produção brasileira de grãos e carnes. Líder no mercado brasileiro de ferramentas motorizadas portáteis, com um mix completo de produtos de alta qualidade e durabilidade para os mercados agropecuários, florestal, jardinagem e doméstico, a Stihl trabalha com ótimas perspectivas para o mercado agropecuário em 2012.

A empresa está ampliando o mix de produtos e soluções para atender às diferentes tarefas do cotidiano do homem do campo, seja na limpeza da colhedora de grãos, na colheita do café, na limpeza das instalações avícolas ou na pulverização de protetores de cultivo na fruticultura. No que se refere ao café, por exemplo, os produtos Stihl participam de todo o ciclo produtivo da cultura. O lema da Stihl é estar sempre ao lado do produtor, seja qual for sua cultura. A Stihl fabrica, entre outros produtos, roçadeiras, lavadoras, podadores, pulverizadores, sopradores, perfuradores, cortadores a disco, motosserras e ferramentas multifuncionais. A meta de investimentos da empresa no país é de R$ 518 milhões até 2014, com a criação de 655 novos empregos, maior participação no mercado interno e aumento dos pontos de venda, que hoje somam mais de 2.000.

Agricultura sustentável e a segurança alimentar

Ricardo Ribeiro, diretor comercial da Syngenta

No próximo ano, a busca pela agricultura sustentável e a segurança alimentar deve dar importantes passos, e o Brasil continuará se consolidando como um dos grandes produtores mundiais. Nossa produção, que bateu sucessivos recordes esse ano, deverá continuar a crescer em 2012. Estimativas recentes da CNA indicam que o volume total de grãos no Brasil pode chegar a 170 milhões de toneladas no próximo ano-safra, 7 milhões a mais comparado a 2010/2011. No entanto, o próximo ano também trará desafios: a crise na Europa, uma provável desaceleração do crescimento chinês e instabilidades climáticas poderão nos impactar.

Para apoiar o agricultor nesse cenário, a Syngenta se posicionou como um parceiro estratégico, e não apenas um fornecedor de insumos. Nossa contribuição para a superação desses desafios está na integração de nossas tecnologias para oferecer soluções mais simples e completas aos nossos clientes. Começamos esse trabalho unificando nossos negócios de proteção de cultivos, tratamento de sementes, sementes e biotecnologia, levando soluções integradas para os produtores. Essa estratégia já é um sucesso, mas iremos além. Nosso desafio para 2012 e os próximos anos será desenvolver soluções ainda mais inovadoras e eficientes, que aumentem cada vez mais a rentabilidade e a produtividade. Todas as áreas de nossa estrutura de Pesquisa e Desenvolvimento estão hoje trabalhando em conjunto no desenvolvimento de tecnologias integradas desde sua concepção, por meio de nosso expertise em Biociência, Química, Genética e Agronomia. Tudo isso coloca a Syngenta em uma posição única no mercado, para ajudar os agricultores a produzirem cada vez mais, com menos recursos.

Desempenho contínuo e animador

Sergio dos Santos, gerente geral da América do Sul da TeeJet Technologies South America

Devido ao crescimento da demanda mundial de alimentos, a agricultura deverá garantir, por pelo menos mais dois anos, bons resultados, sem que seja afetada pela crise da economia que se alastra por diversos países. Neste contexto, a América do Sul vem se destacando como um dos principais polos de crescimento do agronegócio, sendo que o Brasil, principal país agrícola da região, demonstra hoje em sua economia um desempenho contínuo e animador diante dos demais países. Dentro desse quadro, acreditamos que os agricultores deverão investir ainda mais em tecnologia para obter melhores resultados em produtividade, tanto operacional quanto em lucratividade.

Por essa razão, a TeeJet Technologies, que já vem fazendo grandes investimentos na região, deverá investir ainda mais com dois grandes novos projetos para 2012 voltados para a América do Sul. Projetos estes que envolvem diretamente novos produtos e investimentos em recursos humanos para melhor atender nossos clientes. Nossa meta para 2012 é aumentar em 40% o nosso faturamento, consolidando nossa liderança em produtos para tecnologia de aplicação e sistemas eletrônicos de controle de maquinaria agrícola.

O desafio de alimentar 7 bilhões de pessoas

Marco Aurélio Justus, vice-presidente da TimacAgro

A partir da década de 60, assistimos ao aumento da produtividade e a disseminação de técnicas que aprimoraram os cultivos. Mais recentemente, práticas como o plantio direto e a integração lavoura-pecuária trouxeram uma visão sistêmica, desafiando técnicos e provedores de insumos a um novo patamar. Ainda testemunhamos nesta virada do milênio uma nova ferramenta que trouxe avanços antes impensáveis em engenharia genética. Alimentar um mundo com 7 bilhões de habitantes nos traz novos desafios. Um mundo interconectado onde revoluções no norte da África podem levar a um desabastecimento de fontes de fósforo, onde a economia em ebulição faz despencar o valor das commodities.

Encarar a nutrição de plantas e animais, como ferramenta para enfrentar estes desafios, recebem todo o nosso investimento. Somos uma das poucas empresas no mundo atuando nestas áreas com seus próprios centros de pesquisa de âmbito internacional, liderados por professores de renome mundial. Nossa capacidade de inovar é voltada para servir nossos clientes, suas necessidades e expectativas. A Timac Agro está organizada com objetivo de proximidade com as regiões agrícolas, com seis fábricas no Brasil, e mais de 300 profissionais a campo, levando diariamente tecnologias inovadoras ao agricultor. O Grupo Roullier é uma multinacional francesa e familiar presente em mais de 38 países, com 60 unidades industriais e faturamento de mais de 2 bilhões de euros.

2012 será o ano dos pneus maiores

Guillermo Battilana, gerente sênior de Vendas e Marketing da Titan na América Latina

O ano de 2011 foi de muitas mudanças para o mercado de pneus agrícolas. Principalmente pela entrada da Titan no mercado latino-americano. A empresa norte-americana, que possui mais de 100 anos na produção de rodas para pneus agrícolas e fora de estrada e cerca de 18 anos na fabricação de pneus agrícolas, adquiriu em abril de 2011 uma parte do negócio agrícola da Goodyear, tornando-se assim referência no segmento. A empresa focou sua atuação em entender e atender o mercado regional, impulsionando um crescimento significativo das vendas em toda a América Latina. Para 2012, a expectativa continua otimista. Apesar da sombra da crise econômica mundial, a demanda de alimentos continua crescendo e a agricultura, portanto, se fortalece na produção, que precisa manter-se em alta para suprir a demanda mundial. Com destaque para o crescimento do Brasil e da América Latina.

Em virtude desse cenário, é esperado que haja uma maior procura por tratores e, em consequência, por pneus. Neste contexto, existe ainda uma previsão de aumento das vendas de tratores com maior potência. Portanto, no esteio deste crescimento está a comercialização de pneus com largura de até 1.100 milímetros e aros de até 54 polegadas. Acompanhando esta mudança, a Titan ampliará seu portfólio de produtos em 2012 com o intuito atender melhor aos diferentes clientes do setor e ao aumento da demanda. Dessa forma, junto com as montadoras, a companhia irá desenvolver novos projetos com uma tecnologia avançada já reconhecida pelo mercado agrícola.

Relação direta entre agronegócio e picapes

Vladimir Centurião, gerente nacional de Vendas da Toyota do Brasil

A importância do agronegócio para a Toyota do Brasil se traduz nos números de vendas da Toyota Hilux, líder no segmento de picapes médias a diesel no país. Em 2011, de janeiro a novembro, foram vendidas 29.013 unidades da Hilux, sendo 44,7% realizadas em regiões onde a predominância é da economia agrícola. Segundo nossas pesquisas, nas regiões do agronegócio, pequenos fazendeiros dedicam 70% do uso da picape Toyota Hilux 4x4 básicas a diesel como ferramenta de trabalho, pois são atendidos nas principais necessidades, como qualidade, durabilidade, confiabilidade, baixo custo de manutenção e baixo consumo de combustível. Do outro lado, grandes fazendeiros preferem picapes 4x4 topo de linha a diesel para uso pessoal pelo design, conforto e desempenho.

No ano passado, ampliamos a linha de produtos com a introdução da versão SRV TOP automática, que se posiciona acima da SRV. Temos ainda neste primeiro trimestre a chegada da Hilux com motor 2.7 VVT-i Flex Fuel, desenvolvido para o mercado brasileiro. Outra notícia positiva é a expansão da fábrica da Toyota em Zárate, na Argentina, que produz a Hilux e o utilitário esportivo SW4. Desde 2005, quando foram lançados, a fábrica vinha produzindo 70 mil unidades por ano, atendendo Mercosul e países latino-americanos. Agora, a fábrica passa a produzir 92 mil unidades, o que significa maior volume de vendas. Para este ano, no Brasil, teremos o desafio de vender 40 mil unidades da Hilux, o que representa crescimento de 25% em relação a 2011, e 10 mil unidades do SW4, ou seja, um aumento de 30%.

Mercado de máquinas agrícolas estável

Leonardo Tramontini, diretor-comercial da Tramontini

O mercado de máquinas agrícolas durante o ano de 2012 deverá estar estável em relação a 2011. Parte desse período terá como base a safra plantada no segundo semestre de 2011 e as diretrizes do Plano Safra 2011/2012, que vai até junho. O cenário atual é de estabilidade no mercado interno de produtos agrícolas. Temos a previsão da manutenção da capacidade de consumo desse mercado, o que consideramos ser uma das âncoras do agronegócio para 2012. O desempenho comercial de nossas principais commodities no mercado internacional poderá ser levemente impactado pela crise econômica mundial. Isso dependerá do comportamento do mercado chinês, grande consumidor de nossos produtos. A China poderá ser uma das nações menos impactadas pelos problemas econômicos, mantendo o patamar atual de consumo de nosso principal mercado importador. Algumas commodities de abrangência global como o café poderão sofrer impactos maiores no volume, o que deverá ser compensado pela alta do dólar e contratos de longo prazo.

O Plano Safra 2012/2013 será influente no comportamento do mercado a partir do segundo semestre de 2012. A perspectiva da Tramontini é da realização da previsão atual em relação ao tamanho da safra. Alguns setores da agricultura gaúcha poderão melhorar em relação a 2011, como o arroz e o fumo, importantes setores no estado, o que acarretará um crescimento no mercado de máquinas agrícolas, principalmente a partir de 2013.

Perspectivas positivas, sobretudo ao Brasil

Adhemar Salgado Junior, diretor-geral da Trelleborg do Brasil

As perspectivas para o agronegócio em 2012 são positivas, especialmente para o Brasil, que tem uma grande variedade de plantações, como cana-de-açúcar, milho, soja e floresta plantada, que têm apresentado bons indicadores e previsões de alta, o que irá gerar mais investimentos por parte dos agricultores e das empresas em 2012. A mecanização no campo tem aumentado, graças aos incentivos do governo para compra de máquinas novas, somado à facilidade de financiamento e a profissionalização do agricultor, que cada vez vê o aumento de sua produção em função da utilização das máquinas trabalhando a seu favor, gerando mais lucro e rendimento. Com cenário positivo e para acompanhar esse crescimento, a Trelleborg investirá na expansão de seus distribuidores e reforçará as parcerias com as montadoras (fabricantes de equipamento original) desenvolvendo as melhores soluções.

Na linha de pneus agrícolas, o grande destaque fica por conta dos pneus de construção radial que têm equipado os tratores de grande potência. Os pneus radiais apresentam características importantes, como maior área de contato com o solo, possibilitando melhor distribuição do peso da máquina, além de trabalhar com baixa pressão e maior poder de tração. Este conjunto resulta em um expressivo ganho de produtividade e baixo consumo de combustível. Em novembro de 2011 a Trelleborg lançou o maior pneu agrícola do mundo, com a medida 750/75R46 TM1000. O desenvolvimento de pneus com novas medidas será uma das muitas novidades para 2012. Além de sua expansão no Brasil, a Trelleborg acaba de adquirir uma fábrica na China o que ampliará sua capacidade de produção, podendo atender diversos mercados em crescimento, como Brasil e China.

Boas perspectivas para a agricultura irrigada

Marcelo Borges Lopes, diretor-presidente da Valmont

Temos boas perspectivas para a agricultura irrigada em 2012. Os preços agrícolas devem ficar em bons patamares garantindo a remuneração dos produtores, assim como nos anos recentes – isso permitiu a capitalização dos agricultores – e deve levar a novos investimentos para aumentar a produção. Em 2010/11 a safra de grãos foi recorde e existe a expectativa de que isso se repita na safra que está em curso. Mesmo a cana, que apresentou forte queda de produção, deve ser um importante mercado para sistemas de irrigação, exatamente em função da quebra de safra. A necessidade de aumentar rapidamente a produção deve expandir a área irrigada da cultura, elevando a produtividade e reduzindo os riscos de quebra de produção.

Além desse macro cenário positivo para o agronegócio, existem outros fatores que contribuem para o otimismo em relação ao mercado de irrigação. O Código Florestal deve encerrar um longo período de incertezas e indefinições sobre o licenciamento ambiental e, consequentemente, sobre o processo de obtenção da Outorga d'Água. Todo o setor está trabalhando em conjunto com a Secretaria Nacional de Irrigação (Senir) uma proposta para simplificar esse processo e torná-lo mais transparente para o produtor rural. Outro fator importante para o setor é a própria Senir, a vontade política do Governo Federal apoiando a agricultura irrigada é algo novo. Acreditamos que com esse apoio alguns gargalos serão reduzidos (como a Outorga) e o setor retomará os índices de crescimento de décadas atrás. Um exemplo disso é o programa Irriga Mais que tem o objetivo de irrigar 200 mil hectares no semiárido em áreas hoje ociosas.

Perspectivas positivas para o agronegócio brasileiro

Alexandre Vinicius de Assis, gerente nacional de Vendas Valtra

O ano de 2012 desponta com a perspectiva de ser bastante positivo para o agronegócio brasileiro, repetindo assim os bons resultados obtidos em 2011. Como a renda agrícola da safra 2011/12 deverá se manter em um patamar elevado, inclusive acima da média histórica da década, os produtores rurais se veem diante de um campo bastante fértil para novas oportunidades de negócios e investimentos. Parceira neste processo há 51 anos, a Valtra está pronta para atender às demandas deste mercado, consolidando sua participação no segmento a partir de tecnologias que garantam produtividade ao agronegócio nacional, eficiência nos processos e satisfação aos produtores, mas sem perder o foco das questões ambientais.

Foi este compromisso, aliado aos preços do açúcar/etanol, da safra de grãos, da retomada do setor cafeeiro e da facilidade de crédito proporcionada pelo PSI, que a Valtra, juntamente com o grupo AGCO, manteve-se entre os principais players do segmento de máquinas agrícolas. Como resultado, a companhia conquistou 24% do mercado de tratores e despontou como uma das empresas que mais crescem no segmento de colheitadeiras, pulverizadores e implementos. No mercado de colheitadeiras, a Valtra representou, em 2011, cerca de 5% deste segmento, com projeções de ampliar para 7% em 2012. A linha de pulverizadores, lançada em 2011, também apresentou um bom desempenho, bem como a de implementos, que cresceu 20% e deverá dobrar de volume em 2012.

Projeção positiva para reforma de pneus agrícolas

Eduardo Sacco, gerente de Marketing da Vipal

Um dos setores da economia de suma importância para o segmento de reforma de pneus é o do agronegócio. A Vipal está otimista, tendo em vista fatores como o crescimento do mercado de reforma na linha agrícola em 2010 e as perspectivas de crescimento de 4% do PIB agropecuário em 2012. A Borrachas Vipal conta com uma linha de produtos específica para o segmento agribusiness, desenvolvida para atender à grande diversidade de aplicações e características da produção agrícola. A reforma desse tipo de pneu é realizada por reformadores altamente capacitados, especializados pela Vipal no seu Projeto Agribusiness, voltado ao atendimento do agricultor.

Os pneus agrícolas requerem uma tecnologia especial na elaboração de seus componentes. Entre os itens para reforma de pneus voltados ao setor agrícola, a Vipal possui o Camelback CVBR, o Manchão Agrícola e as bandas de rodagem VD Agro e V-SET e V-SEL, além do DNA Vipal, sistema de identificação de toda a linha de mantas de borrachas para pneus agrícolas que atesta a qualidade dos produtos Vipal. Aliado à demanda mundial aquecida para produtos derivados da cana-de-açúcar, além da soja brasileira, temos motivos para uma projeção positiva de vendas de borracha para reforma de pneus agrícolas. Além desta, a reforma de pneus de carga é diretamente relacionada à expansão do setor, principalmente no período entre a colheita e o destino final das safras, tanto para beneficiamento quanto exportação.

Brasil com enorme potencial de crescimento

Roger Alm, presidente da Volvo do Brasil

Boa parte dos bons resultados obtidos pelo Brasil é alavancada pelo agronegócio, um dos mais competitivos do mundo, e que move a indústria e o setor de serviços. Este crescimento reflete diretamente no negócio de veículos comerciais, pois grande parte do transporte de cargas do país é feito em caminhões. Para a Volvo, é um orgulho que o modelo FH 440 seja o mais vendido do segmento de pesados pelo terceiro ano consecutivo e líder no transporte de grãos. Dados da Conab mostram um recorde na safra de grãos 2010/2011, com crescimento de 9%, e apontam uma certa estabilização para 2011/2012. No segmento de caminhões, também tivemos excelentes resultados em 2010 e 2011, e projetamos para 2012 uma possível redução, em torno de 5-10%, provocada pela compra antecipada de veículos devido à entrada da tecnologia Proconve 7/Euro 5 no início de 2012. Essa queda no mercado de caminhões não é significativa, pois está baseada em números recordes de crescimento.

As perspectivas são otimistas. O Brasil tem um enorme potencial de crescimento, especialmente por causa da melhor distribuição de renda, que leva a um maior consumo e necessidade de transporte. Reflexo desse crescimento, por exemplo, é sentido na nossa linha de caminhões semipesados VM, cujas vendas cresceram 60% em relação à 2010. A Volvo acredita na expansão da economia do Brasil e continua investindo no país. No final de 2010, inauguramos uma fábrica de caixas de câmbio eletrônica (I-Shift), e nacionalizamos a produção de motores de 11 litros. E virão novos investimentos.

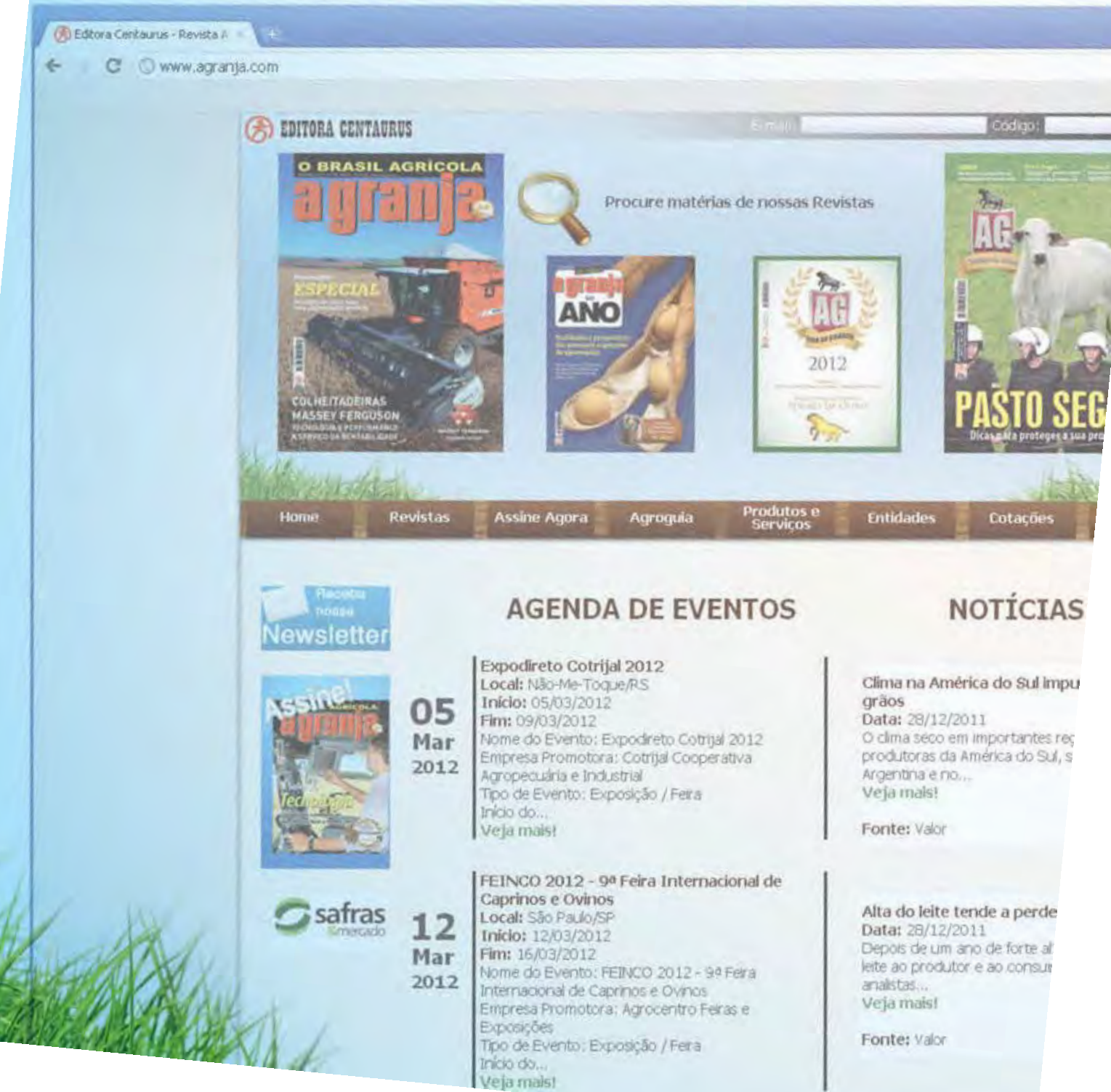
Celeiro brasileiro: maior e melhor para alimentar o futuro

Roberto Puzzo, gerente de Mercado, Desenvolvimento & Inovação da Yara

Já somos 7 bilhões de pessoas no mundo e, em 2050, seremos 9 bilhões. Diminuir a distância entre o crescimento populacional e a produção de alimentos é um dos mais importantes desafios da atualidade. Melhorar a produtividade agrícola em um tempo de rápida mudança climática e escassez de recursos não é apenas desejável, mas absolutamente necessário. Alcançar a segurança alimentar no futuro exige eficiência: produzir mais num mesmo espaço, usando menos água – e com combinação precisa de nutrientes essenciais. O caminho a ser trilhado passa pela inovação e pela melhoria da produtividade. O Brasil é um dos principais celeiros para o mundo. E, dada a quantidade de terras com potencial para uso agrícola, a participação brasileira na produção global vai aumentar.

O fertilizante é um insumo fundamental para a agricultura. Em alguns casos, pode representar 60% do total do investimento do agricultor, mas nem todo fertilizante é igual. Aplicar o tipo certo de fertilizantes, na maneira e na dose certa, pode gerar um aumento de produtividade de até 30%. A Yara Internacional é uma empresa global, especializada em nutrição vegetal. No Brasil, queremos contribuir com nosso conhecimento para o crescimento do agronegócio. Os programas nutricionais Yara visam a mais eficiência, aumento de rendimento por área e, em última análise, reduzem a necessidade de desmatamento. Ainda há muito a ser feito, mas a crença na melhoria constante definitivamente ajudará a construir uma agricultura mais forte e sustentável no Brasil.

O novo site da A Granja já está no ar:



AG - A Revista do Criador

agranja.com

Veja as novidades

- Os assinantes poderão acessar as matérias "na íntegra" das revistas (A Granja, Anuário A Granja do Ano, AG e Guia do Criador).
- Cotações atualizadas diariamente das principais commodities (Safras).
- Possibilidade de busca em nosso Banco de dados de matérias técnicas em Agricultura e Pecuária publicadas nos últimos 6 anos.
- Seção Agroguia com ofertas e anúncios de diversos produtos agropecuários oferecidos por nossos parceiros anunciantes.
- Área do assinante onde os mesmos poderão solicitar a Renovação de sua Assinatura, Reenvio de Exemplares, bem como Registrar Sugestões e Reclamações.
- Buscar os fabricantes e representantes dos principais insumos e serviços do setor agropecuário brasileiro.
- Acessar endereços e telefones das principais Entidades ligadas ao agronegócio no Brasil.

Lavoura de arroz com panículas brancas causadas pelo ataque do percevejo-do-colmo *(Tibraca limbativentris)*

José da Silva Martins

Por um arrozal a salvo de PRAGAS

PARTE II (FINAL)

O manejo de algumas das principais pragas do arroz irrigado nas lavouras do Rio Grande do Sul exige que os diferentes segmentos da cadeia assumam suas responsabilidades

Engenheiro-agrônomo José Francisco da Silva Martins, Doutor em Entomologia, pesquisador Embrapa Clima Temperado

O percevejo-do-colmo (*Tibraca limbativentris)* inicia o ataque a plantas de arroz (perfuração de colmos), em fase de perfilhamento (± 25 dias após a emergência), provocando o sintoma de "coração morto". Torna-se mais prejudicial, porém, do final da floração/início da emissão das panículas (fase reprodutiva), gerando as "panículas-brancas", quando, a cada percevejo/metro quadrado, pode ser esperada uma perda quantitativa de produtividade de 1,2%, acrescida de danos qualitativos (grãos quebrados e manchados).

A elevada umidade e temperatura na superfície do solo, entre os colmos, na base das plantas de arroz altamente favoráveis ao aumento da população do percevejo-do-colmo. No Rio Grande do Sul, essas condições ocorrem, principalmente, entre plantas de arroz sobre as taipas, no "Planalto da Campanha". O maior pro-

blema associado a esse inseto é o fato de o controle químico ser efetuado sem base no seu monitoramento nas lavouras. As aplicações, geralmente, são em aéreas e em épocas errôneas, utilizando inseticidas sem registro no Ministério da Agricultura (Mapa), não atingindo insetos, entre os colmos, na base das plantas, induzindo a reaplicações.

A destruição de restos culturais em áreas infestadas, logo após a colheita é uma prática recomendável para reduzir o risco de danos na futura safra. A curto prazo, três linhas de pesquisa sobre o inseto são prioritárias: definição do modelo de distribuição espacial em diferentes tipos de lavouras (planas e inclinadas); identificação de inseticidas sistêmicos, que, aplicados via aérea, sejam eficazes no controle de percevejos sitiados na base das plantas, entre os colmos e seletivos para inimigos naturais; definição da época mais propícia à aplicação de inseticidas, com base em monitoramentos.

Percevejo-do-grão (*Oebalus poecilus*) — Esse percevejo migra aos arrozais quando aparecem os primeiros grãos leitosos, sendo mais ativo em horários nublados do dia. Ao sugar os grãos, causa perdas quantitativas e qualitativas. Espiguetas com endosperma leitoso podem ficar totalmente vazias ou originarem grãos atrofiados, com manchas escuras. Na fase pastosa, gera grãos com manchas escuras na casca, gessados, enfraquecidos, que quebram mais facilmente durante o beneficiamento, diminuindo o rendimento de engenho. As manchas se estendem ao endosperma, sendo visíveis em grãos descascados. Para cada percevejo/metro quadrado é esperada uma perda de produtividade de 1%.

O controle do percevejo-do-grão também é feito por meio de inseticidas químicos, geralmente sem base no seu monitoramento. Algumas práticas culturais são indicadas para o manejo do inseto, com destaque à eliminação de focos iniciais de infestação, à destruição de restos culturais (de áreas mais infestadas) e de hospedeiros nativos. A maior dificuldade para o manejo desse inseto consiste no fato de que mesmo quando a aplicação de inseticidas é a única alternativa de controle, há escassez de produtos registrados no Mapa para esse fim, alguns com o intervalo de segurança tão longo a ponto de inviabilizar a utilização. Quanto ao percevejo-do-grão, são prioritárias pesquisas sobre prospecção de feromônios e a identificação de novos inseticidas sistêmicos eficientes para o controle do inseto e seletivos a inimigos naturais.

Lagarta-da-panícula (*Pseudaletia* spp.) — Este inseto-praga tem ocorrência mais recente, e na safra 2008/09 foi constatado em mais de 40% da área orizícola do Rio Grande do Sul. Ataca as plantas do início da fase de emissão das panículas até poucos dias antes da maturação. Na Planície Central ("Depressão Central") e no "Planalto da Campanha" o inseto foi mais populoso e daninho. Cortando panículas, pode causar perdas de produtividade de 20%. Sendo um problema recente da orizicultura, ainda não foi estabelecido um sistema eficaz para o seu manejo. A maior dificuldade tem sido controlar o inseto num período muito próximo à colheita, sem que houvesse inseticidas registrados no Mapa para este fim. Como linhas de pesquisa voltadas à lagarta-da-panícula é prioritário o seguinte: definir épocas de início das infestações, distribuição espacial nos arrozais e níveis de dano; identificar inseticidas eficientes para o controle, seletivos a inimigos naturais, com menor período de carência possível.

Estratégias setoriais — Sistemas eficazes e seguros de manejo integrado de insetos-praga (MIP) do arroz irrigado somente serão obtidos se diferentes segmentos da cadeia produtiva assumirem maior responsabilidade sobre o processo. Ao setor que desenvolve e/ou comercializa inseticidas cabe mudar a visão de privilegiar o lado comercial apoiado pelo objetivo de aplicar uma maior quantidade possível desses produtos nos arrozais. O setor produtivo deve aumentar o grau de adoção de bases e técnicas já disponíveis para MIP, atentando mais às recomendações preconizadas por instituições oficiais e dependendo menos de indicações de empresas privadas, principalmente daquelas ligadas ao comércio de agrotóxicos.

O setor da pesquisa deve atender demandas sobre avanço de conhecimento científico e tecnológico na busca de métodos precisos e seguros para MIP. Representantes da assistência técnica e de transferência de tecnologia, pública ou privada, devem atentar mais para os princípios e técnicas já disponíveis para MIP, repassando-os aos produtores e técnicos ligados ao sistema produtivo, abordando aspectos de rentabilidade, segurança alimentar e segurança ambiental.

FMC: INSETICIDA ROCKS PARA TRATAMENTO DE SEMENTES

Líder no mercado de defensivos para cana e algodão, a FMC Agricultural Products planeja expandir-se ao setor de grãos, e reforça o portfólio para milho e soja ao lançar formulação inédita do inseticida Rocks, para o tratamento de sementes e manejo de pragas iniciais. "O Rocks nasce para ser um dos principais inseticidas no tratamento de sementes disponível no Brasil. Com desenvolvimento 100% nacional, a solução é voltada para as necessidades do produtor brasileiro para proteção contra pragas iniciais", explica Gustavo Canato, gerente de produtos inseticidas.

Fotos: Divulgação

Gustavo Canato

DOW ORIENTA SOJA VISITA 1,5 MIL PROPRIEDADES

Implementado seis meses atrás, o Programa Dow Orienta Soja visa a fortalecer a produtividade do grão colocando à disposição do produtor um amplo canal de distribuição e assistentes técnicos que realizam visitas e disponibilizam aos produtores uma análise do estágio das lavouras. Até novembro, o Dow Orienta Soja contabilizava visitas a mais de 1.500 propriedades, além de palestras. "Nossa meta é incentivar o debate, a troca de ideias, experiências e também apresentar soluções e tecnologias que já estão disponíveis no mercado de soja no Brasil", explica André Arnone, gerente de Marketing para Culturas.

André Arnone

João Conrado Havryluk

NOVO GERENTE DE PESQUISA NA IHARA

O engenheiro agrônomo João Conrado Havryluk assumiu o cargo de gerente de Pesquisa da Estação Experimental da Ihara. Ele é o responsável pelo departamento de pesquisa, composto pela equipe externa, interna e Estação Experimental de Sorocaba/SP. "A equipe externa conta com pesquisadores e técnicos alocados regionalmente. Em nossa sede, na cidade de Sorocaba, temos a equipe interna responsável pela gestão de projetos e de dados e também pela nossa Estação Experimental, que possui mais de 50 ha de área disponível para testes com diversas culturas", explica.

UNIDADE AL DA ARYSTA SERÁ A MAIOR DA EMPRESA

A Arysta LifeScience Corporation reestruturou a Unidade de Negócios América Latina, que passará a integrar as operações do México e América Central, que faziam parte da Unidade de Negócios América do Norte. "Quando adquirimos a GBM – Grupo Bioquímico Mexicano, há alguns anos, um dos principais benefícios do negócio era agregar valor à nossa participação no mercado de frutas e hortaliças na América do Sul", explica Flavio Prezzi, presidente & CEO da América Latina. A nova unidade de negócios América Latina será a maior das seis da Arysta no mundo.

Flavio Prezzi

AGCELENCE DA BASF NA CANA SHOW

A Basf participou da Cana Show 2011, em Piracicaba/SP, onde apresentou o portfólio da empresa para o manejo de cana. Os destaques foram o inseticida Regent 800 WG e o fungicida Comet, que integram Sistema AgCelence Cana-de-Açúcar. "A qualidade de nossos produtos é fator preponderante para garantir a comercialização e o resultado no campo. Consideramos que a sustentabilidade do agricultor também se dá por meio de modelos de manejo que auxiliem o controle fitossanitário, aliado ao aumento de produtividade, qualidade e rentabilidade das lavouras, como propõe o Sistema AgCelence Cana-de-Açúcar", explica o gerente de Cana e Citrus, Marcus Brites.

Marcus Brites

SYNGENTA PATROCINA LIVRO DO FEIJÃO

Nilson Nicoli

A Syngenta patrocinou um livro de pesquisa do grupo GTEC Feijão – formado por técnicos, consultores, cooperativas e pesquisadores. A publicação é dividida em seis capítulos: Fisiologia, Adubação, Fitotecnia, Fitopatologia, Plantas Daninhas e Entomologia. “Conseguimos dados importantes durante as reuniões promovidas pelo grupo. Nos encontros, os especialistas debateram e desenvolveram novas tecnologias capazes de gerar ganhos expressivos de produtividade na cultura do feijão”, afirma Nilson Nicoli, gerente de Marketing de Feijão da Syngenta e um dos líderes do projeto.

OUROFINO SOLIDÁRIA EM RIBEIRÃO PRETO

Equipe Ourofino

Contemplando a solidariedade promovida pela Ourofino Agronegócio em suas ações sociais durante o ano, os diretores e colaboradores da empresa se mobilizaram para alegrar o Natal dos alunos da Creche Maria de Nazaré e dos moradores do Lar do Jovem Idoso, duas instituições de Ribeirão Preto/SP. A equipe promoveu uma festa de Natal para as 55 crianças da creche, com idade entre 1 e 4 anos, com passeio de trenzinho e entrega de presentes comprados pelos próprios funcionários e diretores do grupo. Também organizou almoço natalino para os 40 idosos do lar.

AÇÃO DA BEQUISA EM FOZ DO IGUAÇU

A Bequisa reuniu no mês de novembro, na cidade de Foz do Iguaçu/PR, as principais cooperativas e cerealistas dos estados do Paraná e Santa Catarina. Chamado de Bequisa Pós-Colheita, o encontro discutiu questões técnicas relacionadas ao controle de pragas e também sobre grãos armazenados. Arnaldo Rezende, consultor-técnico da Bequisa, tratou desses temas em sua palestra.

Arnaldo Rezende

MONSANTO RECEBE AGRICULTORES NO NORDESTE

A Monsanto recebeu em Aracaju/SE cerca de 150 produtores de milho de Sergipe, Bahia, Alagoas, Rio Grande do Norte e Ceará, evento que apresentou o potencial agrícola do Nordeste. “Os produtores estão modernizando processos, expandindo suas propriedades e abrindo espaço para híbridos com biotecnologia nas lavouras. Nossa intenção é estreitar a parceria com eles, levando conhecimento vital para a evolução de seus negócios”, explica o gerente de Milho e Sorgo da Monsanto, Sandro Rissi.

Sandro Rissi

As consequências do DÉFICIT florestal

Jefferson Bueno Mendes, presidente da consultoria especializada em negócios florestais Pöyry Silviconsult

A indústria de celulose e papel vem crescendo a uma média de 5% por ano, e tem grande potencial para continuar se expandindo, devido à qualidade e disponibilidade da celulose nacional. Mas há um desafio para o qual as empresas e as autoridades devem olhar, e que, se não resolvido, significará um gargalo nesse crescimento: a oferta de florestas. Com mais de 7 milhões de hectares plantados, o setor florestal brasileiro responde hoje por um valor bruto da produção de quase R$ 52 bilhões, o equivalente a 17% da produção agrícola do país. Também gera mais de 4,5 milhões de empregos, diretos e indiretos. Ou seja, já se transformou em uma economia de mercado.

As novas áreas de florestas devem crescer a uma taxa média de 4,3% ao ano nos próximos cinco anos, chegando, em 2016, a um crescimento acumulado de 23%, resultando em uma área total estimada de 8,6 milhões de hectares de florestas plantadas. O impacto econômico dessa expansão será de aproximadamente R$ 6 bilhões somente para a aquisição de áreas até 2014, enquanto que os investimentos necessários para o plantio dessas novas áreas, incluindo o preparo do terreno e insumos agrícolas (mudas, corretivos de solo, fertilizantes e defensivos) devem chegar a R$ 7,2 bilhões no mesmo período.

Com esse potencial de crescimento, o mercado florestal vem recebendo investimentos expressivos, já que dele depende não só a indústria de celulose e papel, mas também outros setores importantes da economia nacional. Entretanto, o atual ritmo de crescimento não será suficiente para atender a demanda, em especial da indústria de celulose e papel, que responde por 37,5% da madeira produzida. Por operar com margens superiores, os fabricantes de celulose têm um fôlego financeiro maior do que os outros segmentos que empregam a madeira como matéria-prima. Até 2020, essa indústria deve registrar uma produção adicional entre 8 milhões e 10 milhões de toneladas/ano.

Com isso, a economia vai enfrentar um déficit na oferta de madeira da ordem de 1,3 milhão de hectares plantados até 2020. Se considerados ainda os novos projetos anunciados na área de celulose e papel – que totalizam 17 milhões de toneladas de celulose/ano, esse montante sobe para mais de 2,3 milhões de hectares.

Descompasso produção-necessidade — O problema está no descompasso entre a previsão de plantio de florestas e os projetos industriais de celu-

A Granja

lose e papel em andamento e já anunciados – além da demanda prevista nos outros setores que dependem da madeira, como é o caso da indústria de painéis reconstituídos, que cresce aproximadamente 10% ao ano e deverá ampliar sua capacidade de produção em 3,8 milhões de toneladas até 2017. Além do incremento no consumo, esse aumento se deve ao fato de que cada vez mais o mercado tem optado em utilizar os painéis reconstituídos em substituição aos produtos serrados e compensados.

Mercado emergente no Brasil e no exterior e que desponta com grande potencial como fonte de energia renovável, a biomassa florestal também deverá ampliar a demanda por madeira proveniente de florestas plantadas, crescendo no mínimo 3,5% ao ano. Há ainda o segmento de carvão, que atualmente absorve 10% da madeira produzida e que, embora seja um mercado em estruturação, deve crescer algo em torno de 6% ao ano até 2020, devido ao efeito da substituição de madeira nativa por madeira plantada.

As regiões que concentram atualmente os ativos florestais não têm capacidade expressiva de ampliação na área plantada – caso das regiões Sul e Sudeste, que representam 75% da produção florestal. A escassez de oportunidades nessas regiões levou ao surgimento de novas fronteiras para a indústria de base florestal. Como o caso do Mato Grosso do Sul, que já se consolidou como importante polo produtor de celulose e demonstra que cada vez mais os projetos avançarão rumo às Regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

No que se refere à compra de terras para novos plantios, o setor florestal tem como obstáculo o parecer da Advocacia-Geral da União (AGU), assinado em 2010 pelo então presidente Luiz Inácio Lula da Silva. Esse parecer restringe as aquisições de imóveis rurais por empresas que possuem pelo menos 51% ou mais de seu capital votante nas mãos de pessoas que não são brasileiras. Essa decisão do Governo Federal afetou diretamente as empresas do setor que, em sua maioria, têm participação de capital estrangeiro.

O efeito imediato foi a impossibilidade de adquirir áreas para expansão ou

Divulgação

"O problema está no descompasso entre a previsão de plantio de florestas e os projetos industriais de celulose e papel em andamento e já anunciados", resume Mendes

implantação de projetos. O total de investimentos paralisados ou suspensos atinge mais de R$ 37 bilhões, entre novas áreas florestais e novas unidades de produção industrial. A complexidade de concessão de licenciamento ambiental para novos projetos de florestas plantadas também se apresenta como entrave para o desenvolvimento do setor.

Com terras cada vez mais escassas e caras, o caminho é a manutenção dos investimentos em produtividade, já que o Brasil é considerado o estado da arte na área de eucalipto, graças ao rápido crescimento das plantações florestais no país, proporcionado pelos investimentos em pesquisa e pelas condições de clima e solo favoráveis.

Mais do que belas: ótima alternativa de RENDA

Escolha do Leitor

Historicamente, geração após geração, os agricultores familiares habituarem-se a explorar as mesmas atividades. Soja, milho, frutas, gado leiteiro, tabaco e assim por diante. Mas por que não investir em uma atividade um tanto incomum à maioria das pequenas propriedades agrícolas? Flores podem ser uma atividade agregadora paralela de renda à propriedade ou mesmo como principal fonte econômica da família. A seguir, dicas de um especialista no ramo, o engenheiro agrônomo Cirilo Gruszynski, de Gramado/RS. Ele tem 20 anos de experiência, inclusive fez mestrado na atividade, estagiou e esteve em eventos no exterior, além de ter trabalhado na Emater. Hoje, é produtor de mudas para jardim e plantas aromáticas, tem livros publicados sobre o assunto e mantém o site www.cultivodeflores.com.br.

Para começar, é preciso amor — Gruszynski é bastante claro ao sugerir esta atividade: "O floricultor, assim como qualquer profissional que busca o sucesso, deve, antes de tudo, ter amor pelo que faz, orgulho do resultado de seu trabalho. Deve-se ver e sentir na beleza da planta o motivo de todo o trabalho. É a beleza destas plantas que é comprada pelas pessoas, que levam para casa um ser vivo que cresceu sob seus cuidados". O agrônomo lembra que "plantas são indivíduos" e, portanto, devem ser bem tratadas. "Mesmo cultivando milhares de violetas, cada uma, planta por planta, foi delicadamente colocada no vaso, irrigada e adubada para alcançar seu ponto de comercialização. O resultado do nosso esforço deve ser tão lindo que tenhamos pena de vendê-lo. Pode parecer pouco realista, mas é a essência do sucesso".

Pesquise o mercado comprador — Apenas gostar de flores, claro, não vai garantir que a atividade remunere o trabalho. É preciso pesquisar o potencial do mercado comprador. "Uma visita e conversa com floristas, *garden centers* e pontos de comercialização, trazem informações importantes sobre os hábitos dos compradores, preços, fornecedores atuais da região e espécies de maior demanda. Baseado nessas informações, teremos melhores condições de eleger as espécies com potencial, assim como verificar os pontos fortes e fracos de quem está atuando no mercado de atacado e varejo", sugere Gruszynski. "Um segundo passo é buscar quem produz na região e também os técnicos envolvidos na assistência técnica. Visitas às instalações de cultivo nem sempre são possíveis. Caso exista a oportunidade, não se deixe amedrontar pela maior infraestrutura e tecnologia dos floricultores mais antigos".

Gruszynski esclarece que muitos dos floricultores já estabelecidos também começaram com uma pequena produção "artesanal", conforme define. Ou seja, possuem muitas experiências para compartilhar com o iniciante. "Aproveite ao máximo! Visite com olhos nas questões de manejo e condições de cultivo (sol, sombra, substrato, irrigação, espaçamento, frequência de adubação) e pense criativa-

Fotos: Divulgação

mente de que forma você poderia adaptar suas instalações para que tenham a mesma funcionalidade. Anote, tire fotos, pergunte, por mais óbvia que você acha que seja sua dúvida, pois a resposta pode ser uma luz no momento de produzir", adverte. "Observe como funciona o sistema de produção, de onde vem a muda, quanto tempo fica em cada etapa e que cuidados são necessários para que ela floresça ou chegue ao ponto de venda. Não se desanime com os lamentos dos produtores. Utilize suas mensagens como questões que devem ser melhor trabalhadas em sua produção. A dificuldade dos outros é sua maior vantagem competitiva".

Escolha dos fornecedores — Outra das etapas fundamentais é a definição dos fornecedores dos insumos. "Você pode encontrar muitos desses produtos no supermercado ou ferragem, perto de sua casa, mas, quando colocar na ponta do lápis, verá que o custo será tão alto que é impossível ser competitivo adquirindo os insumos dessa forma", adverte. "Você pode encontrar uma série de fornecedores na internet, o que pode facilitar o início de sua atividade. A maioria das empresas atuantes no mercado da floricultura expõe na Hortitec, feira que acontece anualmente no município paulista de Holambra (www.hortitec.com.br)". Gruszynski lembra que o capital de giro é também necessário, pois é comum ter de comprar quantidades de suprimentos que levarão muitos meses ou até anos para serem consumidas.

Carro-chefe — O agrônomo fala que produtores isolados têm dificuldades extras, situações características de pioneiros. "Nessa situação, o melhor caminho é uma produção diversificada. E, para começar, plantas que já são conhecidas localmente. Mas quem sabe com novas cores ou variedades! O mercado de plantas vive de novidades, mas em geral os varejistas são conservadores em suas compras", ensina. "Ao iniciar um novo negócio, considere o 'custo da perda', produtos que acabam não sendo vendidos em seu custo de investimento. É sempre necessário arriscar um pouco para avaliar o tamanho do mercado", complementa. "Busque sempre um produto 'carro-chefe', bem conhecido e de maior volume para impulsionar suas vendas, mesmo que não resulte em uma elevada lucratividade. Depois, pesquise espécies diferentes e novidades para dar aquele 'algo a mais' aos seus clientes".

Quem cultiva flores pra embelezar o jardim normalmente procura diversificar o máximo possível. Mas o cultivo profissional precisa estabelecer o número adequado de espécies. "O que é muito ou pouco é um cálculo relativo. Uma comparação que leva em conta a forma de venda e o mercado que se busca, a distância em relação ao consumidor e a capacidade de gerenciar de forma eficiente. Manter um grande número de plantas matrizes em boas condições de sanidade e crescimento requer espaço e cuidado! Pode-se também ter fornecedores do material de propagação, mas isso com certeza vai limitar a sua capacidade de ter aquele 'algo a mais' que pode despertar o interesse do comprador", esclarece. "Em geral, quem trabalha com plantas para paisagismo busca uma maior diversificação".

Qual o preço justo? — A definição de preços deve sempre considerar atacadistas, varejistas e consumidor final. "Se um consumidor vem buscar em sua propriedade uma dúzia de amores-perfeitos, você pode vendê-las ao preço de varejo. Para não ser pouco gentil, recusando-se a vender quando ele diz que é cliente de uma das lojas a que você fornece, dê-as de presente como cortesia pela visita e recomende-o a continuar sendo fiel àquela loja. Em último caso, faça o mesmo preço que o varejista pratica, desestimulando-o a vir 'garimpar' preço", descreve a situação. Mas evite sempre a guerra de preços. "Há pessoas que começam na atividade a acreditam que irão entrar no mercado pelo fato de vender mais barato. Um preço abaixo do mercado em primeiro lugar gera desconfiança em relação à qualidade. E depois que você 'torrou' seu produto por míseros trocados, quando buscar o valor justo para cobrir custos e ter retorno financeiro, verá que seus clientes voltarão a comprar do confiável antigo fornecedor".

"O floricultor deve, antes de tudo, ter amor pelo que faz, orgulho do resultado de seu trabalho", adverte Gruszynski

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

CHACRA
Tecnologia, empresa y mercados
www.agritotal.com

DIFICULDADES NO SETOR LEITEIRO

Extremamente apertados e muitas vezes operando no vermelho, os produtores de leite passaram pela primavera e o pico da produção começa a cair. Depois de anos de intervenção oficial no mercado lácteo, o paradoxo não poderia ser mais significativo. O consumidor argentino paga mais caro do que o consumidor de Nova York ou Bruxelas, em dólares ou euros, respectivamente, enquanto o produtor recebe cada vez menos em termos relativos e nominais. Os fatores mais importantes são a inflação, as baixas nos preços ocorridas nos últimos meses e a alta nos custos. As deficiências no sistema também seguem notórias. Cerca de 25 empresas absorvem entre 60% e 70% do leite produzido no campo e mantêm quase a totalidade da capacidade de exportação do país.

Fotos: Divulgação

GRÃOS: NÚMEROS EM RETROCESSO

Com um saldo exportável entre 75 milhões e 83 milhões de toneladas e um nível de preços inferior ao do ano passado, o valor das exportações de grãos da Argentina no período 2011/2012 ficaria entre US$ 1,2 bilhão e US$ 5 bilhões (segundo a produção final) abaixo do que foi obtido na campanha precedente. As retenções – impostos à exportação – coletadas, por sua parte, poderiam recuar entre US$ 500 milhões e US$ 1,3 bilhão.

GANHOS DISTINTOS

O noroeste do país vive uma realidade absolutamente distinta em comparação com o Pampa Úmido. Nesta primeira região, a cana-de-açúcar e o limão ganham espaço nas margens da soja, um cultivo que já não é necessariamente uma prioridade para os produtores locais. É verdade que a situação dos citros tem muito a ver com questões cíclicas, em especial com as geadas que castigaram as plantações há quatro anos. Recém nesta temporada os valores começaram a aterrizar, o que representa a perda de parte das vantagens acumuladas sobre a rentabilidade da oleaginosa mais popular. A cana parece ter outra âncora. Mesmo que em Tucumã ainda seja difícil perceber uma grande mobilização em torno do etanol, o que está ocorrendo no Brasil, que produz o biocombustível a partir da cana, tem elevado os preços da gramínea.

TRIGO Está mantida uma projeção de produção de 13 milhões de toneladas para a safra em curso. O volume marca uma queda de 17% em relação à temporada anterior.

SOJA Até o início de dezembro, cerca da metade da área prevista para a temporada 2011/2012, estimada em 18,5 milhões de hectares, havia sido plantada. A produção final é estimada em 52 milhões de toneladas.

LEITE O mercado segue sem registrar melhoras nos valores pagos ao produtor, que recebe entre US$ 0,34 e US$ 0,36 por litro. Apenas os mais eficientes conquistaram um saldo positivo nesta primavera.

CARNE Há mais de um ano os preços continuam estabilizados em torno de US$ 2 o quilo vivo. O valor está acima das cotações históricas, mas também num contexto de elevada inflação.

EXPECTATIVA DA PECUÁRIA

O cenário tem seus elementos definidos. “Tudo indica que o melhor dos preços pecuários já passou”, diz o especialista de mercado Ignacio Iriarte. “O valor nominal é o mesmo há um ano, mas, nesse período, tivemos ao menos 25% de inflação, o que significa que houve retrocesso”, completa. Para 2012, a expectativa é que a escassez de carne seja resolvida lentamente. O setor também não acredita que o corte de subsídios previsto vá afetar a carne de frango, que está barata e competitiva em comparação à carne bovina. A suspeita dos analistas é de que o governo mantenha a sustentação ao produto.

SPD favorece a fixação biológica de NITROGÊNIO na soja

Pesquisadores Fábio Martins Mercante, da Embrapa Agropecuária Oeste, Iêda de Carvalho Mendes e Fabio Bueno dos Reis-Junior, da Embrapa Cerrados, e Mariangela Hungria, da Embrapa Soja

O processo de fixação biológica de nitrogênio resulta da transformação do nitrogênio atmosférico (N_2) em amônia (NH_3), intermediado pela enzima dinitrogenase, presente em determinados grupos de bactérias. No caso da soja, a simbiose ocorre com bactérias das espécies *Bradyrhizobium japonicum* e *Bradyrhizobium elkanii* (coletivamente chamadas de "rizóbio"), sendo capazes de formar uma estrutura especializada (nódulo) nas raízes, onde captam o N_2 atmosférico, que também ocupa os espaços porosos do solo e que, após a sua redução em formas assimiláveis, poderá então ser utilizado pela planta. Em troca, a planta fornece à bactéria energia obtida através da fotossíntese. Assim, forma-se uma perfeita associação, sendo planta e bactéria mutuamente favorecidas.

O sucesso da inoculação de rizóbios na soja brasileira é reconhecido nacional e internacionalmente. Contudo, para a maximização dos seus benefícios e o alcance de patamares mais elevados de

Clarissa Lima

O sistema plantio direto tem se mostrado extremamente favorável à biomassa microbiana do solo e a diversos micro-organismos de importância agrícola, como o caso das bactérias fixadoras de nitrogênio

Ideais para a lavoura arrozeira

Bomba Centrífuga

Leve e versátil, pode ser operada por trator ou motor, com alto rendimento e baixo custo de manutenção. Disponível em 6 modelos de acordo com a necessidade do cliente.

Carreta Graneleira

Força e resistência para transportar sua colheita com segurança e rapidez. Modelos com capacidade para 120, 140, 175 e 200 sacas.

Rolo Faca RFA

Serve para acamar a palha do arroz, evitando o rebrote e a consequente disseminação do arroz vermelho, bem como, para decompor mais rapidamente os restos culturais da planta.

AGRI MEC

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

produtividade da cultura, o manejo do solo adotado nas lavouras é de suma importância.

Neste sentido, o sistema plantio direto tem se mostrado extremamente favorável à biomassa microbiana do solo e a diversos micro-organismos de importância agrícola, como bactérias fixadoras de nitrogênio de vida livre ou simbióticas e fungos micorrízicos. Quando experimentos sob sistema plantio direto ou convencional foram comparados, constatou-se que, para a soja, ocorrem incrementos no número de células viáveis de *Bradyrhizobium* no solo, na diversidade genética de *Bradyrhizobium*, na nodulação, no crescimento das plantas, nas taxas de fixação biológica do N_2 e no rendimento de grãos da cultura.

Tais efeitos têm sido associados à redução dos estresses de temperatura e umidade no solo proporcionada pelo sistema plantio direto, potencializando a nodulação e a fixação de N_2. Em estudo conduzido em Mato Grosso do Sul, foi verificada uma redução no acúmulo de N na planta no sistema convencional, quando comparado ao manejo em sistema plantio direto. Nesse caso, com a incorporação dos resíduos (aração e gradagem) no sistema convencional, verificou-se um atraso no processo de fixação de N_2, por inibição causada pela mineralização do N incorporado ao solo pelos resíduos.

Apesar das inúmeras pesquisas realizadas no país, com o avanço do plantio direto na região dos Cerrados, o lançamento de cultivares com teto elevado de produtividade e resultados de pesquisa obtidos nos Estados Unidos evidenciando resposta da soja inoculada à aplicação tardia de nitrogênio no pré-florescimento e no início do enchimento de grãos, surgiram questionamentos sobre a necessidade de adubar a soja brasileira com fertilizantes nitrogenados.

Para responder a esses questionamentos, foram conduzidos ensaios experimentais em diversas regiões, sendo demonstrado que a adição de fertilizantes nitrogenados, em qualquer estádio de desenvolvimento das plantas, mostra-se desnecessária, devido ao fato de não contribuir para o aumento significativo da produtividade da cultura, além de prejudicar a nodulação e o processo de fixação de N_2. Por isso, não se recomenda a adubação mineral nitrogenada em cultivos de soja no Brasil.

Deve-se salientar que a disponibilidade de nitrogênio, pela presença de quaisquer fontes minerais, pode limitar o potencial de nodulação e de fixação de N_2 na interação *Bradyrhizobium*-soja, afetando desde o controle da produção de moléculas sinalizadoras produzidas pela planta, que irão atrair a bactéria para colonizar as raízes, até os processos de adesão da bactéria às raízes, infecção e desenvolvimento nodular, ou até mesmo reduzindo ou inibindo a atividade da enzima nitrogenase.

Outro problema relacionado à utilização dos fertilizantes nitrogenados industriais reside na baixa eficiência de sua utilização pelas plantas quando aplicados ao solo, raramente ultrapassando 50%. Isso significa que quando o agricultor aplica 100 quilos de N, 50 quilos podem ser perdidos por diferentes processos que ocorrem no solo. Um desses processos é a lixiviação, que é lavagem do perfil do solo por percolação ou escorrimento superficial da água de chuva ou irrigação e que pode resultar no acúmulo de formas nitrogenadas, particularmente nitrato (NO^{-3}), nas águas de rios, lagos e aquíferos subterrâneos, atingindo níveis tóxicos aos peixes e ao homem.

Diversas doenças como câncer e problemas respiratórios têm sido associados ao consumo de águas contaminadas com nitrato, e representam um problema preocupante em alguns países da Europa e nos Estados Unidos. Outro processo que

As estratégias para aumentar/ potencializar a eficiência de inoculantes microbianos na soja incluem aspectos diretamente relacionados com o incremento de nodulação e do potencial simbiótico

Fabio Mercante

também acarreta perda do N aplicado ao solo é a desnitrificação, ou seja, a transformação do NO_3 proveniente do fertilizante em formas gasosas, como NO (óxido nítrico) e N_2O (óxido nitroso), que contribuem para a degradação da camada de ozônio agravando o famoso efeito estufa tão relacionado às mudanças climáticas globais.

Ao substituir o uso de adubos nitrogenados na cultura da soja, a fixação biológica de N_2 influencia positivamente a qualidade do solo por evitar todos esses problemas relacionados à poluição causada por esses adubos. Além disso, o processo industrial que transforma o nitrogênio atmosférico em NH_3 (amônia) demanda por volta de seis barris de petróleo por tonelada de nitrogênio produzido, implicando grandes quantidades de gás carbônico liberadas para atmosfera no momento da produção do adubo nitrogenado.

Por todas essas razões, a fixação biológica de N_2 constitui um dos seis pilares do Plano de Agricultura de Baixa Emissão de Carbono (ABC), lançado em 2009 pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, instituído para incentivar o uso de técnicas sustentáveis na agricultura visando à redução da emissão dos gases de efeito estufa (GEE). As outras cinco tecnologias que compõem o Plano ABC são o plantio direto na palha, a recuperação de áreas degradadas, a integração lavoura-pecuária-floresta, o plantio de florestas comerciais e o tratamento de resíduos animais.

Nilton Pires de Araujo

Ao substituir o uso de adubos nitrogenados na soja, a fixação biológica de N_2 influencia positivamente a qualidade do solo por evitar problemas relacionados à poluição causada por esses adubos

Estratégias — De modo geral, as estratégias para aumentar/potencializar a eficiência de inoculantes microbianos na cultura da soja incluem aspectos diretamente relacionados com o incremento da nodulação e do potencial simbiótico, como a reinoculação de rizóbios em cultivos tradicionais de soja, reforçando a recomendação da inoculação a cada cultivo de soja no Brasil, ou minimizando os fatores limitantes da nodulação e fixação biológica de nitrogênio.

Entre tais fatores limitantes estão a adubação mineral nitrogenada, o efeito de toxicidade de fungicidas aplicados às sementes de soja e à deficiência dos micronutrientes cobalto e molibdênio. Deve-se, contudo, destacar que a utilização conjunta das práticas que potencializam a nodulação e a fixação biológica do nitrogênio e minimizam os fatores limitantes na interação entre macro e microssimbiontes poderá resultar em incrementos significativos no rendimento de grãos da cultura da soja.

TRIGO

SEM LEILÕES DA CONAB, MERCADO PRATICAMENTE SEM NEGÓCIOS

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

O relatório sobre o trigo divulgado em meados de dezembro pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/ESALQ/USP) não trouxe grandes novidades em relação àquilo que vem sendo dito nos informativos diários de Safras & Mercado. De acordo com o Cepea, moinhos e consumidores de derivados estão relativamente bem abastecidos de cereal, o que dificulta uma possível retomada das negociações no curto prazo. "Ademais, o cancelamento dos leilões da Conab, sob suspeita de tentativa de fraude, potencializou o ritmo bastante lento no qual se encontra o mercado doméstico de trigo", destacou o analista de Safras & Mercado Michael Favero. Notícias boas continuam chegando do Rio Grande do Sul no que tange aos resultados da colheita da safra 2011/12. Naquele que é o segundo maior produtor de trigo país, com produtores alcançando um W acima dos 300, mostrando que é possível produzir trigo de alta qualidade no Brasil. No município de Lagoa Vermelha, no nordeste do estado, alguns produtores que investiram no manejo das lavouras conseguiram rendimentos de 6 mil kg/ha. "Como era esperado, o ingresso da safra argentina, maior produtor de trigo do Mercosul, imprime um tom baixista nas cotações do bloco como um todo", salientou o analista Favero. Esse fator sazonal é normal, e aguardado pelo mercado. "O problema é que nesta temporada comercial as cotações internacionais no início da colheita na América do Sul estão em níveis bastante abaixo daqueles verificados em 2010/11 e, portanto, a perspectiva para as próximas semanas é de que a Argentina siga exportando cereal com preços extremante competitivos", afirmou. Segundo o MDIC, apenas em novembro, foram importadas 585 mil toneladas em grão, sendo a grande maioria da Argentina.

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

junho	527,62
julho	501,43
agosto	490,00
setembro	480,75
outubro	480,00
novembro	466,00
dezembro	450,00

ALGODÃO

MERCADO BRASILEIRO COM POUCOS NEGÓCIOS

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

O mercado brasileiro de algodão operou sem grandes alterações na dinâmica de comercialização na primeira quinzena de dezembro. Segundo o analista de Safras & Mercado Élcio Bento, os compradores seguiram na defensiva, adquirindo apenas para atender necessidades imediatas. "Na outra ponta, também não houve interesse substancial pela realização de negócios", acrescenta. A safra brasileira de algodão em pluma na temporada 2011/12 está estimada em 1,934 milhão de toneladas, recuo de 1,3% na comparação com as 1,959 milhão de toneladas indicadas na safra 2010/11. Os números fazem parte do terceiro levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra 2011/12, divulgado em dezembro. No segundo levantamento, eram esperadas de 2,057 a 2,141 milhões de toneladas.

A produtividade das lavouras está estimada em 1.420 quilos de algodão em pluma por hectare, ante 1.400 quilos na temporada 2010/11. A área plantada na temporada 2011/12 está estimada em 1,361 milhão de hectares, retração de 2,7% na comparação com os 1,400 milhão da safra passada. O Mato Grosso, principal produtor, deverá colher uma safra em pluma de 911,6 mil toneladas, número que representa um recuo de 2,5% ante 2010/11, quando foram produzidas 934,8 mil toneladas. A Bahia, segundo maior produtor, deve colher 627,5 mil toneladas de algodão em pluma, retração de 0,9% sobre 2010/11 (633,1 mil toneladas). Goiás deverá ter uma safra 2011/12 de 152,8 mil toneladas, com decréscimo de 6% sobre 2010/11 - 162,5 mil toneladas.

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

junho	70,34
julho	54,39
agosto	58,49
setembro	58,52
outubro	56,68
novembro	56,32
dezembro	55,26

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

AMÉRICA DO SUL PODERÁ COLHER 142 MILHÕES DE TONELADAS

A produção de soja da América do Sul deverá totalizar 142,645 milhões de toneladas na temporada 2011/12, com crescimento de 5% sobre o total colhido em 2010/11, de 135,822 milhões de toneladas. O número faz parte de estimativa em dezembro por Safras & Mercado, que indica ainda crescimento de 2% na área a ser colhida, que envolveria 48,892 milhões de hectares. O levantamento aponta crescimento de 1% na produção brasileira, que ficaria em 75,347 milhões de toneladas. A safra da Argentina está estimada em 54,15 milhões de toneladas, com aumento de 10%. Os paraguaios deverão colher 8,903 milhões, com incremento de 6%. A produção da Bolívia está estimada em 2,445 milhões de toneladas, aumentando 5% sobre a temporada anterior. A safra do Uruguai deverá crescer 17%, atingindo a casa de 1,8 milhão de toneladas.

"O levantamento nos trouxe a confirmação de pelo menos duas importantes informações: que apesar de limitações de natureza política, mais uma vez a área deve crescer novamente na região; e, embora com algumas ressalvas, também com sentimento positivo para a produção", avalia o analista de Safras Flávio França Júnior. Desse modo, há para esta nova safra a tendência de se confirmar novo recorde de plantio, e com chances pelo menos razoáveis de novo recorde também para a produção. Os destaques no lado positivo para essa indicação são os excelentes resultados econômicos obtidos na safra 2010/11, os ainda positivos preços atuais observados no mercado internacional, e a expectativa de que se tenha um mercado ainda firme também para o próximo ano. Já no lado negativo, há o aumento nos custos de produção de 5% a 10%, a expectativa de alguma recuperação na área de milho e as disputas de natureza fundiária que atingem o Paraguai e a Bolívia, e de natureza comercial e tributária na Argentina. E sem dúvida, o maior deles, a elevada insegurança de natureza climática, considerando que a safra está sendo plantada e se desenvolverá sob a influência do fenômeno La Niña.

O relatório de dezembro de oferta e demanda norte-americana, divulgado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), reduziu as estimativas para esmagamento e exportações de soja dos Estados Unidos na temporada 2011/12. O Departamento, no entanto, elevou a previsão para os estoques finais. Para 2011/12, o USDA estima safra de 3,046 bilhões de bushels (82,9 milhões de toneladas), repetindo o mês anterior.

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

junho	43,63
julho	44,60
agosto	45,20
setembro	52,61
outubro	49,56
novembro	44,42
dezembro	43,58

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

JOHN DEERE
www.JohnDeere.com.br

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

PREÇO NO RS SEGUE OSCILANDO

O mercado gaúcho de arroz – principal referencial nacional – fechou a terceira semana de dezembro oscilando dentro de pequenas margens, movimento observado desde os primeiros dias do mês. Segundo o analista de Safras & Mercado, Eduardo Aquiles, o volume de negócios é reduzido. "Historicamente, o consumo do cereal apresenta redução nesta época de férias escolares", lembra. O mês de novembro apresentou ligeiro recuo das exportações e, em contrapartida, teve um aumento das importações. No entanto, o saldo da balança comercial do cereal segue bastante positivo. As exportações nacionais ficaram em torno de 223,7 mil toneladas base casca em novembro, recuando 23% em relação ao enviado ao exterior de outubro, que foram de 292,2 mil toneladas. No ano comercial 2011/12, que vai de março de 2011 a fevereiro de 2012, já foram exportadas 1,625 milhão de toneladas, ante 449 mil referentes ao período de março a novembro de 2010.

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

junho	19,33
julho	21,72
agosto	23,42
setembro	23,04
outubro	24,17
novembro	25,38
dezembro	25,49

O principal tipo enviado ao exterior ficou por conta do beneficiado, com um total de 980,1 mil toneladas base casca ou 60,3% do total; seguido pelo quebrado, com 395,4 mil ou 24,3%; pelo descascado, com 137 mil ou 8,4%; e, por fim, pelo arroz em casca, com um total de 111,6 mil toneladas, o que corresponde a 7% de tudo que foi exportado. Pelo lado das importações, houve aumento de 104% de outubro para novembro, passando de 46,9 mil toneladas para 95,8 mil. Contudo, no acumulado da temporada o volume do cereal que ingressou no país foi 23,9% menor que igual momento de 2010, pois o montante importado nesse ano foi de 635,5 mil toneladas, contra 834,8 mil referentes ao período de março a novembro de 2010. Sendo assim, o saldo atual é positivo de 989,3 mil toneladas, ante saldo negativo de 385,4 mil toneladas em igual momento do ano passado.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

PRODUÇÃO 2012/13 DO BRASIL PODE CHEGAR A 55 MILHÕES DE SACAS

A safra brasileira de café 2012/13, que será colhida a partir do segundo trimestre de 2012, deve ficar entre 52,2 milhões e 55 milhões de sacas de 60 quilos. É o que aponta a primeira sondagem de Safras & Mercado para a safra 2012/13, realizada através de consulta entre agrônomos, técnicos, produtores, exportadores e cooperativas e secretarias de agricultura, entre outros órgãos das regiões produtoras. O número médio ficou em 53,6 milhões de sacas. Já a produção 2011/12 foi ligeiramente revisada para baixo por Safras de 47,7 milhões de sacas para 47,1 milhões de sacas. Na comparação entre a safra 2012/13 e 2011/12, Safras projeta, portanto, uma elevação na produção de 11% a 17%.

A produção total de arábica 2012/13 foi indicada em 38,65 a 40,7 milhões de sacas, com elevação de 13% a 19% sobre 2011/12 (34,1 milhões de sacas). Já a safra 2012/13 de conillon foi colocada em 13,55 a 14,3 milhões de sacas, devendo ter aumento de 4% a 10% na comparação com 2011/12 (13 milhões de sacas). Segundo o analista de Safras & Mercado Gil Barabach, responsável pela sondagem, a ideia de supersafra para 2012 não está se confirmando. Para o analista, o conillon pode salvar o ano no sentido de fazer ainda esta safra 2012/13 ser uma grande safra, porque se esperava muito do arábica para 2012 e, até dezembro, os indicativos não eram tão otimistas. Isso tudo fica claro especialmente no comparativo entre as safras 2012/13 e 2010/11 (safras de alto ciclo produtivo dentro da bienalidade da lavoura cafeeira). Barabach ressalta que a longa estiagem, que afetou principalmente o sul e cerrado de Minas Gerais, bem como a Mogiana paulista comprometeu o potencial das lavouras, frustrando produtores.

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

junho	496,43
julho	459,43
agosto	470,96
setembro	522,28
outubro	501,80
novembro	507,70
dezembro	518,40

MILHO

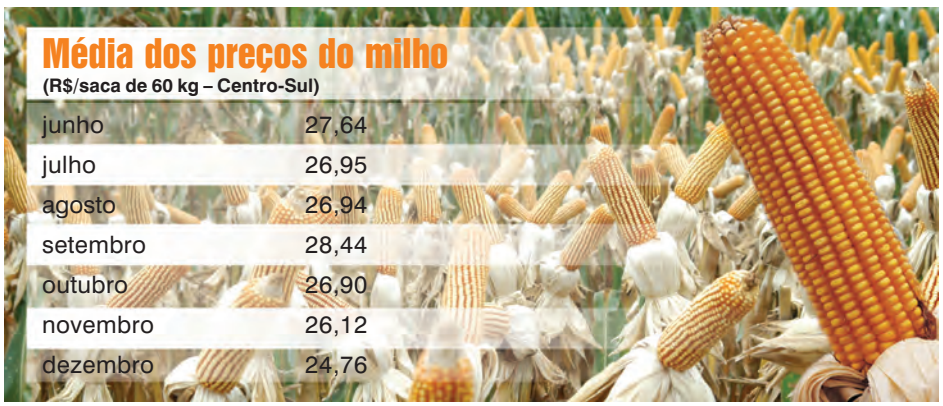
Arno Baasch - arno@safras.com.br

PREÇOS BAIXOS NO MERCADO INTERNO E EXTERNO

O mercado de milho chegou ao final de 2011 com um quadro de preços mais baixos no mercado externo e interno e sem indicativos de recuperação no curto prazo. Segundo o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, a crise europeia, ainda longe de uma solução, e a escassez de indicadores climáticos problemáticos na América do Sul têm deixado o mercado sem força para buscar uma recuperação das cotações. Adicionalmente, dados divulgados em dezembro pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos indicando elevação dos estoques mundiais de milho e de trigo e a ausência de uma ampliação na demanda do cereal norte-americano para a fabricação de etanol podem vir a colocar os preços na Bolsa de Chicago ao redor de US$ 5 por bushel na entrada de 2012.

No mercado interno, o quadro de preços mais baixos, iniciado ainda em novembro, segue influenciado pela boa disponibilidade de oferta de milho. Molinari sinaliza que existem tentativas de estabelecer uma recuperação nos preços, diante dos rumores de chuvas em menores volumes em áreas da Região Sul e também na Argentina. "O clima seguirá influenciando o quadro de preços. Entretanto, até o momento *(meados de dezembro)*, não existem argumentos climáticos suficientes para indicar alguma redução na safra. Diante desse quadro, as cotações seguem em patamares baixos, com as preocupações do mercado em torno da logística da safra nova e da expectativa de uma grande colheita de grãos em 2012", pontua.

O analista chama a atenção para o fato de que a soja começará a ser colhida no mês de janeiro em alguns pontos do Centro-Sul, o que demandará uma maior atenção em termos de logística. "Como tivemos também um plantio de milho acima do esperado na safra 2012 em todos os estados do Centro-Sul, é possível que os níveis produtivos sejam muito positivos, visto que a tecnologia implementada foi superior à média dos últimos anos. Esse fator vem dificultando uma recuperação interna dos preços neste período final de ano", conclui.



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

junho	27,64
julho	26,95
agosto	26,94
setembro	28,44
outubro	26,90
novembro	26,12
dezembro	24,76

LIVRO CONTA A HISTÓRIA DA IMPRENSA RURAL

O livro *A Imprensa Rural no Brasil*, que tem como autor principal o jornalista João Castanho Dias e a co-autoria, para a Região Sul, do jornalista Jorge Reti, apresenta cerca de 300 publicações, entre revistas e jornais, atuais e desativados, além de 40 programas especializados de rádio e 35 de televisão. Também traz um pequeno perfil de mais de mil jornalistas que atuam ou já atuaram no segmento, inclusive na imprensa de cooperativas e dos órgãos de extensão rural. São exibidas 320 fotos e imagens, das quais 105 capas de revistas e jornais e algumas peças publicitárias, parte delas do século 19. **A Granja**, que completa 67 anos nesta edição, é retratada no livro como a revista mais antiga do país publicada por editora comercial e privada. Patrocinado pela Vale Fertilizantes, o livro *A Imprensa Rural no Brasil* tem 188 páginas ilustradas e é publicado pela Editora Barleus.

RODOLINEA RECEBE PRÊMIO MASTERCANA 2011

A RodoLinea, marca de implementos rodoviários do Grupo Hübner, recebeu o Prêmio MasterCana Brasil, na categoria Agrícola/CCT - Máquinas e Equipamentos, em reconhecimento ao trabalho desenvolvido para o setor sucroalcooleiro. Além do reconhecimento nacional, a marca também foi vencedora dos Prêmios MasterCana específicos das regiões Centro-Sul e Nordeste. Segundo Rudimar Pagliarin, gerente comercial da RodoLinea, a conquista pela sexta vez deste importante reconhecimento do mercado sucroalcooleiro, comprova a qualidade dos produtos e a confiança dos transportadores na marca. “Este prêmio também valoriza nosso esforço em apresentar ao mercado produtos com inovações tecnológicas, como a nova Linha Canavieira Cana Picada, lançada na Fenatran”.

RENOVAT, DA VIPAL, OBTÉM REGISTRO DO INMETRO

A Renovat, de Araucária/PR, reformadora da Rede Autorizada Vipal, recebeu o Registro de Declaração de Conformidade do Fornecedor do Inmetro com a inclusão dos processos de reforma de pneu de carga. Assim, a Renovat passa a ser a primeira reformadora do Paraná a obter o registro do Inmetro. Com esta iniciativa, a Renovat adianta-se ao mercado, uma vez que todos os reformadores de pneus de carga têm até novembro para obterem o registro no Inmetro, conforme a Portaria n° 444 desta instituição. “É a garantia de padronização e qualidade dos produtos e serviços de reforma, que proporcionam a homogeneidade do processo”, ressalta o diretor-executivo da Renovat, Adalberto Moreno.

VOLVO POWERTRAIN: DEZ ANOS DE BRASIL

Ao completar dez anos de atuação no país, a divisão de Powertrain da Volvo do Brasil consolida-se como uma área extremamente estratégica para a empresa, fabricante de caminhões, chassis de ônibus e equipamentos de construção. De sua unidade fabril saem componentes vitais dos caminhões e ônibus, como motor e caixas de câmbio, itens responsáveis por garantir a eficiência do veículo. “Ao fabricar esses componentes aqui no Brasil, geramos empregos no país e agilizamos o processo de montagem dos caminhões e ônibus”, afirma Nilton Roeder *(foto)*, diretor da Volvo Powertrain Latin America.

Fotos: Divulgação

MASSEY FERGUSON, A MAIS DESEJADA NO CAMPO

Em pesquisa realizada pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), a Massey Ferguson foi apontada por concessionários de todas as fábricas de máquinas agrícolas como a marca mais desejada no setor. A Massey Ferguson e os vencedores das outras categorias reuniram-se em São Paulo para receber o Prêmio Fenabrave. A terceira edição do prêmio contou com a participação de concessionários de todas as marcas e segmentos, foi realizada online, por meio do portal Fenabrave. No evento de premiação, a Massey Ferguson esteve representada pelo vice-presidente sênior da AGCO, André Carioba.

SCANIA VENCE EM TRÊS CATEGORIAS NO PRÊMIO NTC

A Scania foi eleita por cerca de 400 empresas de transportes de todo o Brasil como a melhor fornecedora de 2011 em três categorias do XIV Prêmio NTC Fornecedores. A montadora foi premiada nas categorias Montadora de Caminhões Pesados, Fabricante de Motores Diesel para Caminhões Pesados e Semipesados e Consórcios de Caminhões. “Essa premiação, uma das mais importantes do setor, representa o reconhecimento dos nossos clientes e reforça ainda mais a preferência por nossos produtos e serviços”, afirma o diretor de Vendas de Veículos da Scania no Brasil, Eronildo de Barros Santos. *Na foto, Flávio Benatti e Francisco Pelucio, presidente e vice da NTC, entregam o troféu a Barros Santos.*

COOPLANTIO, RABOBANK E SICREDI LANÇAM LINHA DE CRÉDITO

A Cooplantio (Cooperativa dos Agricultores de Plantio Direto), o banco holandês Rabobank e o Sistema Sicredi fecharam uma parceira, inédita na Região Sul, para lançar uma operação de crédito no valor de US$ 22 milhões. “A linha de financiamento está disponível aos produtores associados da cooperativa que tenham conta no Sicredi”, explica o gestor de negócios da Cooplantio, Ernani Costa. Segundo ele, o produtor poderá financiar os insumos necessários à lavoura, adquiridos na Cooplantio. “Vale destacar que o crédito destinado a este grupo de produtores é adicional aos limites de outros bancos e do próprio crédito rural”, frisa. De acordo com Costa, os juros da operação serão mais competitivos.

TATUÍ É O LOCAL DA NOVA FÁBRICA DA NOMA

A paranaense de Maringá Noma do Brasil, que completará 45 anos em 2012, assinou o contrato de aquisição de um terreno de 313 mil metros quadrados que abrigará sua segunda fábrica, em um projeto que envolverá investimentos na ordem de R$ 75 milhões e deverá gerar 450 empregos diretos em Tatuí/SP. Segundo o presidente da empresa, Marcos Noma *(foto)*, a Noma pretende ampliar sua proximidade com novos mercados e seguir com seus planos de crescimento sustentável. “Tatuí e a região de Sorocaba são bem próximas à capital paulista e sua localização é estrategicamente perfeita para agilizar nossas entregas e aumentar nossa capacidade produtiva para atender a forte demanda dos próximos anos”.

VOLKSWAGEN LANÇA AMAROK COM CABINE SIMPLES

A Volkswagen amplia a linha de modelos da picape média Amarok, acrescentando às demais versões a Amarok Básica Cabine Simples. A nova opção conta com motor turbo diesel com 122cv e é oferecida com opções de tração traseira (4x2) ou 4x4 (selecionável). Mais uma vez, a Amarok oferece a cabine simples mais espaçosa e ergonômica entre as picapes médias no mercado brasileiro. O usuário conta com um espaço exclusivo de 25 centímetros atrás dos bancos, que permite a acomodação de objetos de valor ou ferramentas com segurança no interior da cabine. A redução longitudinal da cabine possibilitou a ampliação do compartimento de carga.

GRUPO HT NUTRI PREMIADO NA EUROPA

A HT Agro, empresa pertencente do Grupo HT Nutri, de Camaquã/RS, foi destaque com o produto Reconex na Tabexpo, maior feira de tabaco do mundo, em Praga, Republica Tcheca, ao receber a premiação máxima na categoria Inovação com o Troféu Golden Leaf Award 2011. Reconex é a nova geração de tabaco reconstituído, pois é produzido a partir de um processo inovador, tendo como finalidade o adicionamento deste, diretamente ao *blend* pronto para fumar. Seu princípio básico e a utilização de matérias-primas de alta qualidade com baixo teor de fibras, o que dá um excelente efeito sensorial e sem uso de aditivos ou qualquer produto não natural.

CARRETA MÚLTIPLA HIDRÁULICA DA SODER

A Soder lançou a Carreta Múltipla Hidráulica para transporte de plantadeiras, plataformas e demais produtos e implementos de qualquer marca e modelo. Construído em viga H de alta resistência, possui sistema de direcionamento resistente, possibilitando o arrasto da carreta em voltas fechadas. Tem levante hidráulico por quatro pistões, e exclusiva suspensão por feixe de molas nas quatro rodas, quatro rodas aro 20 com ou sem pneus. E rampa encorporada ao chassi, assoalho em madeira ou em chapa xadrez.

GUATAMBU RECEBE JURADOS DO CONCURSO MUNDIAL BRUXELAS

Foi realizado em Santana do Livramento, na região da Campanha Gaúcha, em novembro, o 8° Concurso Mundial de Vinhos Bruxelas Brasil. O time de jurados estrangeiros esteve formado pelo norte-americano Gray Blake, jornalista independente e cronista da revista Wine Spectator; o alemão Eberenz Walter, editor-chefe da revista Rebe & Wein Magazine; a francesa Marie Roginska, jornalista independente, consultora da Wine Writerwine Consulting, o francês Xavier Leclerc, comprador da rede Auchan, o norte-americano Mark Golodetz, da Wine Enthusiast e da Bloomberg, além dos uruguaios Daniel Arrapide e Isabel Mazzuchilee, e o belga Baudoin Havaux, proprietário do Concurso Mundial de Bruxelas, o maior concurso de vinhos do mundo. O grupo também visitou a obra da vinícola e os vinhedos da Estância Guatambu, em Dom Pedrito/RS.

STARA INVESTE R$ 75 MILHÕES NA NOVA FÁBRICA

A indústria de máquinas e implementos agrícolas Stara confirmou a instalação de uma fábrica de tratores no Rio Grande do Sul. A nova unidade de R$ 75 milhões será erguida em Não-Me-Toque, onde já está sediada a sede da empresa de equipamentos, e deverá gerar um faturamento de R$ 450 milhões. A empresa passará a produzir tratores de 120cv a 350cv, que chegarão ao mercado com a marca Rinno S, completando a sua linha de produtos. Serão equipamentos produzidos com tecnologia argentina da empresa Pauny. Além do investimento de uma nova unidade no Brasil, a Stara contará com uma unidade de fabril na Argentina, passando a produzir máquinas agrícolas que se destinam para o mercado daquele país.

FORD F-150 É A PICAPE DO ANO NOS EUA

Líder de vendas entre todos os veículos vendidos no mercado americano, a Ford F-150 acaba de ser eleita a Picape do Ano 2012 nos Estados Unidos. A Ford F-150 foi completamente renovada este ano e passou a oferecer um novo padrão de economia de combustível e capacidade de carga no segmento de picapes, além de um design moderno e atraente. Com mais de meio milhão de unidades vendidas até novembro e uma vantagem de cerca de 150 mil unidades sobre a segunda colocada, a picape Série F da Ford segue no caminho para ampliar a sua liderança de 35 anos consecutivos no mercado norte-americano. Esta é a quarta vez que a F-150 recebe o prêmio.

REPRESENTANTES DA GSI SE REÚNEM EM MARAU

Ocorreu na fábrica da GSI, em Marau/RS, o 1º Encontro de Representantes de Armazenagem do Comércio Exterior, com integrantes da empresa na América do Sul. No total, foram 12 participantes de oito países – Argentina, Chile, Paraguai, Uruguai, Equador, Colômbia, Peru e Bolívia, além da equipe da GSI. O objetivo foi alinhar as estratégias para a comercialização dos sistemas de armazenagem GSI na América do Sul e repassar informações de mercado e estratégicas da empresa. Durante o evento ocorreram atividades técnicas e comerciais, como apresentação do portfólio de produtos da GSI e palestras sobre a política comercial e de vendas.

NEW HOLLAND: COLHEITADEIRA 30 MIL DA LINHA TC

Rafael Danielewicz

A New Holland comemora a marca de 30 mil colheitadeiras da linha TC produzidas no Brasil, na fábrica de Curitiba. Líder histórica na venda de colheitadeiras, os modelos mais tradicionais da linha TC começaram a ser produzidos no Brasil há 18 anos. Hoje, a família de colheitadeiras é composta pelos modelos TC5070 e TC5090. "A TC possui o menor custo de revisão pós-safra comparada com todas as outras colheitadeiras do mercado, levando-se em consideração mão de obra e peças. Do primeiro ao terceiro ano da máquina, essa economia fica ainda mais evidente", afirma João Rebequi, gerente de produto da linha de colheitadeiras da New Holland.

CONFORTO E AGILIDADE COM A CARRETA DA AGRIMEC

A Carreta Graneleira Agrimec foi desenvolvida para armazenar cereais a granel, como a soja e o trigo. O equipamento é produzido em quatro modelos, conforme a capacidade de armazenamento: para 9050, 11297, 13132 e 15485 litros (equivalente a 120, 140, 175 e 200 sacas) e se adapta a qualquer tipo de solo, o que proporciona a otimização da produção diária. O cereal é armazenado diretamente da colheitadeira, no local de corte, proporcionando um maior conforto ao operador do trator. Tem um design propício para terrenos alagados ou de várzea e em lavouras de terras altas.

RANDON LANÇA TANQUE NA COSTA RICA

A Randon lançou na Costa Rica o novo tanque para o transporte de combustíveis. A marca Randon será comercializada pelo distribuidor Eurobus S.A, que fechou parceria com a Randon e já contabiliza a primeira venda de seis semirreboques tanque, destinados ao grupo Renessa S.A., uma das maiores empresas do setor de transporte. O novo tanque cumpre com os requisitos de produção exigidos pelo Regulamento Técnico Centroamericano em vigor no mercado local e nos demais países da América Central. Com isso a Randon amplia sua presença internacional ao estabelecer um atendimento na Costa Rica para melhor assistir seus clientes e também desenvolver outros segmentos de mercado.

ANOTE AÍ

Estão abertas até 15 de janeiro as inscrições para o 3º Desafio da Máxima Produtividade da Soja, iniciativa pioneira do Comitê Estratégico Soja Brasil (Cesb), grupo criado para promover estratégias que contribuam para elevar a produtividade sustentável, além de valorizar a cultura da soja brasileira. O Desafio estimula os produtores a usar a área destinada como um grande laboratório, onde as tecnologias viáveis economicamente são transferidas para área de lavoura e a pesquisa tem no Desafio um grande campo de provas. Todas as informações do concurso estão no site www.desafiosoja.com.br/desafio2011.

A Expodireto Cotrijal 2012, de 5 a 9 de março, é um evento de grande porte, que vai reunir, em Não-Me-Toque/RS, empresas de defensivos, fertilizantes, máquinas e equipamentos, armazenagem, serviços, agentes financeiros, ensino, extensão, produção animal, meio ambiente e instituições financeiras. No site www.expodireto.cotrijal.com.br estão todas as informações sobre a feira gaúcha.

A Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra), estabelecida em Rio Pardo, na região do Vale do Rio Pardo, no Rio Grande do Sul, promove de 21 a 23 de março a Expoagro Afubra 2012. O evento, que tem como público-alvo os agricultores familiares, tem por finalidade mostrar o potencial da região e apresentar propostas de tecnologias, produtos e serviços. Informações no site www.expoagroafubra.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									

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										
Maxxum 110 cab*	110 cv	144.059										
Maxxum 125 pla*	125 cv	129.597										
Maxxum 125 cab*	125 cv	152.604										
Maxxum 135 pla*	135 cv	148.955										
Maxxum 135 4x4 cab	135 cv	168.382										
Maxxum 150 4x4 pla	150 cv	161.750										
Maxxum 150 cab*	150 cv	181.309										
Maxxum 165 pla*	165 cv	173.821										
Maxxum 165 cab*	165 cv	193.742										
Maxxum 180 pla*	180 cv	186.286										
Maxxum 180 cab*	180 cv	206.207										
MXM Maxxum 135 4x4 cab	137 cv		148.000	118.400	106.560	101.232	96.170	91.361	86.793	82.454	78.331	74.414
MXM Maxxum 150 4x4 cab	149 cv		165.000	132.000	125.400	114.130						
MXM Maxxum 165 4x4 cab	170 cv		181.000	144.800	137.560							
MXM Maxxum 180 4x4 cab	177 cv		198.000	158.400	150.480							
Magnum 220 4x4 cab	220 cv	291.288	199.950	189.952	180.454	171.431	162.860	154.717				
Magnum 240 4x4 cab	240 cv	328.765	233.186	221.527	210.450	199.928	189.931	180.435				
Magnum 270 4x4 cab	270 cv	350.000	247.231	234.869	223.126	211.969	201.371	191.302				
Magnum 305 4x4 cab	305 cv	390.000										

* creeper opcional

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									
685 4x2	61cv	63.574	61.667	50.400	47.880	45.486	43.211	41.051	38.999	37.049	35.196	33.436
685 C	61cv	78.615	76.257	57.360	54.492	51.767	49.179	46.720	44.384	42.165	40.057	38.054
700 4x4	73cv	96.850	93.945	77.480	73.606	69.926	66.429	63.108	59.953	56.955	54.107	51.402
785 4x2	75cv	78.544	76.188	56.000	53.200	50.540	48.013	45.612	43.332	41.165	39.107	37.152
785	75cv	82.726	80.244	65.600	62.320	59.204	56.243	53.432	50.760	48.222	45.811	43.520
800 4x4	80cv	100.100	97.097	80.080	76.076	72.272	68.658	65.226	61.964	58.886	55.923	53.127
885 4x2	84cv										37.152	35.294
885	84cv										53.127	50.470
900 4x4	86cv	103.400	100.298	82.720	78.584	74.655	70.922	67.376				
985 4x2	103cv										55.610	52.829
985	103cv										58.881	55.937
1180	118cv										64.756	61.518
1280 R	126cv	159.400	154.618	127.520	121.144	115.087	109.332	103.866	98.673	93.739	89.052	84.599
1380	135cv										65.973	62.674
1580	145cv										78.861	74.918
1680	150cv										83.242	79.080
1780	160cv	187.250	181.633	149.800	142.310	135.195	128.434	122.013	115.912	110.117	104.611	99.380
1880	180cv										86.985	82.636
BF 65 4x2	65cv	63.000	61.110	50.400	47.880							
BF 65	65cv	66.000	64.020	52.800	50.160							
BF 75 4x4	75cv	68.000	65.960	54.400	51.680							
BF 75	75cv	72.050	69.899	57.640	54.758							
BH 145	145cv	149.000	144.530	119.200	113.240	107.578	102.199	97.089	92.235	87.623		
BH 165	165cv	155.700	151.029	124.560	118.332	112.415	106.794	101.455	96.382	91.563		
BH 180	180cv	189.950	184.252	151.960	144.362	137.144	130.286	123.772	117.584	111.705		
BH 185 i	185cv	205.950	199.772	164.760								
BH 205 i	210cv	239.000	231.830									
BL 77 4x2	77cv	80.000	77.600	64.000	60.800							
BL 77	77cv	85.000	82.450	68.000	64.600							
BL 88 4x2	88cv	84.000	81.480	67.200	63.840							
BL 88	88cv	91.000	88.270	72.800	69.160							
BM 100 4x4	100cv	111.250	107.913	89.000	84.000	80.323	76.306	72.491	68.867	65.423		
BM 110	110cv	119.200	115.624	95.360	90.592	86.062	81.759	77.671	73.788	70.098		
BM 120	120cv	122.350	118.680	97.880	92.986	88.337	83.919	79.724	75.738	71.951		
BM 125 i	125cv	125.650	121.881	99.720	94.734	89.997	85.497	81.223	77.161	73.303		
A 550 4x2	50 cv	57.983	56.244									
A 550 4x4	50 cv	63.989	62.069									
A 650 4x2	66 cv	63.574	61.667									
A 650 4X4	66 cv	78.615	76.257									
A 750 4x2	78 cv	78.544	76.188									
A 750 4x4	78 cv	82.726	80.244									
A 850 4x2	85 cv	80.000	77.600									
A 850 4x4	85 cv	85.000	82.450									
A 950 4x2	95 cv	84.000	81.480									
A 950 4x4	95 cv	91.000	88.270									
BT 150	150 cv	216.205	209.719									
BT 170	170 cv	224.816	218.072									
BT 190	190 cv	242.980	235.691									
BT 210	215 cv	261.931	254.073									

Yanmar

Modelo	Potência	Valor do 0Km	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

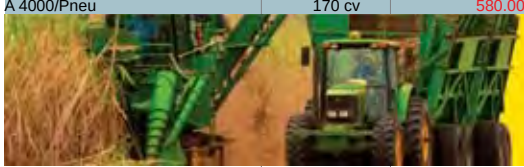
Montana

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								

São José Industrial

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

TANQUES, CARRETÕES, GINCHO BIG BAG

De 06 a 10.Fev.2012
VISITE NOSSO STAND NA
SHOW RURAL COOPAVEL

ARADOS, ROÇADEIRAS, PLATAFORMAS, PLAINAS E GRAMPOS

De 05 a 09.Mar.2012
VISITE NOSSO STAND NA
EXPODIRETO 2012
www.saojoseindustrial.com.br

TRITURADORES, ENSILADEIRAS, DEBULHADORES, GUINCHOS, DISTRIBUIDORES E GRAMPOS

COMPRE PELO PROGRAMA E CARTÃO
Mais Alimentos
Cartão BNDES

Trevo Branco
e Vermelho Seedco.

Sementes forrageiras que garantem
qualidade no seu campo.

Sementes de Trevo
Branco e Vermelho da Seedco.

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

seedco brasil

TUDO EM SISAL

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

e carpetes

CONHEÇA TAMBÉM... Valente Tapetes e Carpetes de Sisal.

APAEB
VALENTE — BAHIA

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

CARRETA BASCULANTE HIDRÁULICA LATERAL MOD: CBHL - 6000

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

Tracionada por ensiladeira e trator agrícola

1ª produzida no Brasil

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

COBRA
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS
25 ANOS

SODER TECNO

54 3331-5633 - CARAZINHO - RS

Venha nos visitar na Expodireto de 6 a 9 de março

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

BUDNY®
Tratores e Implementos
www.budny.com.br
Mais Alimentos BRASIL
Estamos Credenciando Revendas

Cornichão Seedco.
Sementes forrageiras que garantem qualidade no seu campo.

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

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

seedco brasil

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

FLUTUADOR LATERAL AUTOMÁTICO
SF - 6000 J

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

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

PATROLA REBOCADA
GP - 3600 R

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

GIHAL

Clique e descubra um mundo de informações

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

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

SERRARIAS PORTÁTEIS
Práticas, econômicas e eficientes

ECOSERRA flex

ECOSERRA FITA

Lançamento

Detalhe da operação

LUCAS MILL

LUCAS MILL

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

METALÚRGICA SCARABELOT
Fabricação e manutenção de implementos agrícolas
WWW.METALURGICASCARABELOT.COM.BR
Tel.: (48) 3525-0800

Vendas
NURY JAFAR ABBOUD
E-MAIL: nuryjafar64@hotmail.com
FONE: (43) 9967-8444

- O rolo corrente é o equipamento de maior rendimento em operações agrícola do mundo
- É o implemento de melhor relação custo benefício e com a menor manutenção existente no mercado
- Fabricado inteiramente com aço 1045 que garante a durabilidade por muitos anos
- Com dois tratores é possível fazer o trabalho de vários tratores sem compactação
- Substitui as grades niveladoras na maioria das operações e consome 80% menos combustível

SILAGEM DE QUALIDADE: as 4 fases
Confira no quadro abaixo o processo ideal para Estabilização Biológica da silagem dentro do silo após o fechamento:

Dica!
Como Estabilizar mais rapidamente?
Fase 1: Com muito boa compactação do silo.
Fase 2: Nesta fase ocorrem as maiores perdas: é preciso baixar o pH a menos de 4,5 para inativar clostrídios e coliformes reduzindo assim a perda de energia e proteínas. Acelere esta fase com KERA-SIL, os inoculantes da Kera com alta concentração bacteriana.
Fase 3: bactérias láticas homofermentativas do inoculante, predominantes, não há perda de energia.
Fase 4: Compactar muito bem no momento de enlilar e usar pelo menos 20cm de toda a frente do silo por dia.

	Condições	Atividade	Consequências	Objetivo
Fase 1	Aeróbicos (até cessarem o Oxigênio dentro do silo)	Enzimas e microrganismos aeróbicos	Liberação de CO_2, H_2O, Calor, Proteólise (Perda de energia)	Abaixar
Fase 2	Anaeróbicos pH>4,5	Flora láctica homof. Flora láctica heterof. Coliformes Clostrídios	Ácido Lático Ácido Lático + Ácido Acético, Álcool, CO_2 Ácido Acético, CO_2, NH_3, AGV Ácido Butírico, Ácido Acético, CO_2, NH_3 Aminas láticas (Perda de energia e proteínas)	Favorecer Abaixar Abaixar
Fase 3	Anaeróbicos pH<4,5	Flora láctica homof. Flora láctica heterof.	Ácido Lático Sem perda de valor nutritivo Ácido Lático + Ácido Acético, Álcool, CO_2 (Perda de energia)	Favorecer Abaixar
Fase 4	Aeróbicos Após abertura do silo	Leveduras Mofos	Ácido Acético, Álcool, CO_2, H_2O H_2O, calor, micotoxinas (Perda de valor nutritivo e produção de micotoxinas)	Abaixar Abaixar

saiba mais em www.kerabrasil.com.br ou ligue (54) 2521-3124

Nutrição Animal é kera

PRODUTOS DA LAVOURA

AgroTapajós Ltda. Venda de corretivos, fertilizantes, defensivos e cereais. Fone: (93)3523.1572 ermesgiachini@hotmail.com Santarem/PA.

Com. de Cereais Santos Mendes Ltda. Secagem, armazenagem, beneficiamento, compra e venda de arroz. Fone/fax: (55)3431.2266risobelo@hotmail.com São Borja/RS.

SERVIÇOS

AGRILAB Laboratório de Análises Agrícolas e Ambientais Ltda. Análise de solo, planta, corretivos, substratos e fertilizantes. Fone: (14)3814.9450 www.agrilab.com.br Botucatu/SP.

Alvo Pulverização Ind. e Com. Uma evolução em pulverização. Fones: (34) 9673.3525 /3210.8166 homero@alvo.agr.brwww.alvopulverização.com.br Uberlândia/MG.

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 / 9629-0391hftop@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.

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

Terra Viva Cons. Agropec. Ltda. Projetos de investimento junto ao Banco do Brasil (Sco, Pronaf e custeio). Fone: (64)3663.2077 c/ Ariel Carlos consultoria.terraviva@gmail.com Caiapônia/GO.

TRATORES E IMPLEMENTOS

Vende-se ou troca por veículos, estoque de peças agrícolas de colheitadeiras New Holland correias agrícolas, em torno de R$ 30.000.00 valor do estoque, aceito propostas. Motivo : Parando de trabalhar c/ peças agrícolas. Gilnei fone: (55) 8404.2490 ou (55) 3613.1210 Boa Vista do Incra / RS.

Vendo 2 recolhedoras de café Ecosolução e 2 enleiradoras Dragãossol. Pouco uso. Fone: (31) 9979.0980 /(37) 9983.7610 Capitólio/ MG

Vendo trator Valmet 1180S ano 1996 turbinado c/ 140cv motos SISU motor, caixa e embreagem feitos em novembro de 2010 trator muito conservado em ótimo estado, valor a combinar. Fone para contato: (55)9631.4887 Pejuçara/ RS.

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.

Granjeiro, para baixar a temperatura interna, cama mais seca e renovar o ar, use a pressão positiva e não negativa. Aguarde! Fone: (16)8189.0404 Batistão Ribeirão Preto/SP.

Normaq - NMQ Comércio de Máquinas e Equipamentos Ltda. Fone/fax: (81)3472.0039 edilene.rodrigues@normaq.com.br Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1472 Imbiribeira Recife/PE CEP: 51170-000

VittAgro Pecuaria Ltda, distrib.c/ assist. téc.da linha Husquvarna cortadeiras, roçadeiras e tratores cortadores de grama e mais uma infinidade de produtos como as lavadoras Jacto. Fones: (55) 3314-1070 / 3313-8566/ 9961-7202 Santo Ângelo/RS

Anuncie no Agroguia

(51) 3233.1822 agroguia@agranja.com

EDUARDO ALMEIDA REIS

MEDICINA RURAL

Quando vi o senador Fernando Collor dizer que obrava para o texto de lúcido e brilhante jornalista, lembrei-me do tempo em que exerci ilegalmente a Medicina, com algum sucesso, justamente no capítulo do verbo obrar, intransitivo, quando significa expulsar os excrementos.

Todos os que gostam de andar a cavalo – e Churchill disse que "nenhuma hora passada em cima de um cavalo é uma hora perdida" – conhecem a regra de que o cavalo, obrando, não pula mais. Seguinte: desconfiado, você monta cavalo desconhecido e fica sem saber qual será a reação do animal. Se ele obra, é bom sinal, sem que seja verdade verdadeira, porque tenho visto cavalos que obram e depois pulam.

Saudoso amigo meu, fazendeiro no Pantanal, montava por necessidade da profissão, mas nunca foi peão. Certa feita, pousa na fazenda vizinha um DC-3 entupido de mulheres maravilhosas, avião de propriedade de conhecido industrial paulista fabricante de remédio fortificante e antianêmico, até hoje muito vendido.

Meu amigo foi apresentado às moças como fazendeiro vizinho e fez o maior sucesso, porque era cavalheiro muito simpático, sem que fosse cavaleiro de animal saltador. Havia 30 cavalos amarrados pelos cabrestos à cerca do campo de aviação. Depois que as moças e os amigos do industrial paulista foram aos banheiros da fazenda, saíram todos em cavalgada.

Meu amigo escolheu o menor e mais desenxabido dos animais enfileirados, ajustou a estribagem e montou, na esperança de que o cavalo fosse manso. Era um capeta e saiu corcoveando pela pista gramada, sob aplausos das paulistas encantadas. O fazendeiro me contou que não sabia como aguentou os pulos, mas não caiu e se transformou num ídolo das moças do avião. Não conto o resto porque ele também não me contou.

Falávamos do exercício ilegal da Medicina, não é? Pois fique o leitor sabendo que em nossa última fazendinha, região muito bonita, cavalos imensos comprados na hípica e na Polícia Militar, havia passeio matinal de minha predileção. Sempre terminava na pequena fazenda de um casal de produtores de leite, gente paupérrima, com dois filhinhos adotivos. Marido e mulher ordenhavam as vaquinhas, conseguindo cerca de 100 litros transportados de canoa para o lado de lá do rio, onde passava o caminhão da cooperativa.

Nos passeios, sempre aceitei o mau café do casal com dois pedaços de queijo, para acender o segundo charuto do dia. Certa feita, encontrei o casal às voltas com o problema de um dos filhos, que não obrava, e tinha operação marcada no SUS para dali a 15 dias, o que significava viajar de véspera e combinar com um vizinho para tirar o leite das vacas, botar na canoa, atravessar o rio e embarcar os latões no caminhão.

Perguntei se já tinham experimentado tratar o menino com farelinho, daquele que tinham vários sacos estocados no curral. Não tinham e não sabiam da utilidade do farelo de trigo no processo digestivo. Começaram naquela mesma hora, misturando o farelo à coalhada feita em casa, o menino ficou bom e a operação do SUS foi desmarcada.

Pra quê? Correu a notícia de que o doutor era médico, mas interrompi meus estudos de medicina antes do vestibular, quando descobri que sofro de hemafobia, isto é, pavor de sangue. A partir do farelinho, toda a vizinhança, composta de sitiantes e fazendeirinhos, começou a esperar minha passagem, a cavalo, nos passeios matinais, para tratar das mais diversas doenças de suas famílias.

O produtor de uma das melhores cachaças mineiras, marca eleita por um revendedor carioca que trabalhava com 900 aguardentes, lá estava de cócoras, à beira do caminho, esperando minha passagem para examinar sua mulher, que chamava de "minha senhora". Mas a senhora obrava regularmente; portanto, não era da minha especialidade médica. Mandei-a ao "colega" da cidade e nem soube se ficou boa, porque o maridão transferiu o alambique para os filhos e se transformou num Fernão Dias moderno: saiu à cata das esmeraldas que supunha existirem naquela região. Fernão Dias Pais Leme, "O Caçador de Esmeraldas" original de fábrica, nasceu em 1608 e morreu em 1681. Meu vizinho, coitado, deve ter ficado maluco do tanto que bebia de sua cachaça e morreu caçando esmeraldas. Em mãos dos filhos, o alambique da melhor, entre as 900 vendidas no Rio, logo quebrou.

Correu a notícia de que o doutor era médico, mas interrompi meus estudos de medicina antes do vestibular, quando descobri que sofro de hemafobia, isto é, pavor de sangue

Vendida nossa fazendinha, livrei-me do exercício ilegal da Medicina. Resta-me o consolo de nunca ter perdido um paciente, porque se o mal não era a obra do senador Collor, sempre encaminhei os doentes aos "colegas" da cidade distante 18 quilômetros por uma estradinha que, de tão ruim, parecia obra do Dnit.

Stara

Evolução Constante

IMPERADOR CA

Superando todos os limites

O primeiro pulverizador autopropelido do mundo com barras centrais, agora em nova versão para as culturas de cana-de-açúcar e arroz.

Topper 4500, 100% brasileiro, criado e produzido pela Stara!

Equipado com o Topper 4500 direto de fábrica que conta com DGPS, controle de vazão, desligamento automático de seções e piloto automático.

www.stara.com.br

facebook /StaraBrasil - twitter /StaraBrasil

YouTube /StaraBrasil - LinkedIn /company/stara

Stara

Evolução Constante

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

GARANTA O RESULTADO ANTES DA COLHEITA COMEÇAR.

COLHEITADEIRAS MASSEY FERGUSON. DESEMPENHO GARANTIDO COM TECNOLOGIA.

FACILIDADE DE OPERAÇÃO • MAIOR REDE DE CONCESSIONÁRIAS

MF32 200CV & **MF5650** 175CV | **MF5650 SR** 175CV

CONHEÇA A NOVA VERSÃO **MF5650 HYDRO**

- MONITOR DE PERDA DE PENEIRA E SACA-PALHA.
- MONITORAMENTO TOTAL DOS EIXOS ATRAVÉS DO INFOVISION II.

2 ANOS* DE GARANTIA

MF9690 305CV & **MF9790** 355CV

- SISTEMA DE LIMPEZA MAX-FLOW, MAIOR EFICIÊNCIA NA LIMPEZA DE GRÃOS.
- EXCLUSIVO ACIONAMENTO HIDROSTÁTICO DO ROTOR, MAIOR EFICIÊNCIA NA TRILHA E SEPARAÇÃO, MENOR NÚMERO DE CORREIAS E POLIAS.

SAIBA MAIS EM:
WWW.MASSEY.COM.BR

PREÇOS E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:
CONSULTE A CONCESSIONÁRIA MAIS PRÓXIMA

MASSEY FERGUSON

* Garantia de 24 (vinte e quatro) meses, sem limite de horas. A cobertura de 24 meses somente se aplica ao motor, transmissão, reduções finais e sistema elétrico e hidráulico. As demais partes da colheitadeira fabricadas pela AGCO do Brasil com as quais o produto esteja equipado no ato da Entrega Técnica são cobertas pelo período de 12 (doze) meses. A Garantia não cobre itens de desgaste ou manutenção normal, tais como correias, lâmpadas, correntes, filtros, óleos, graxas, fluidos, elementos de fricção, escapamento, bico injetor e disco de embreagem.