

O BRASIL AGRÍCOLA

NOVEMBRO/2012 - Nº 767 - ANO 68 - R\$ 14,90 - www.agranja.com

agranja



Irrigação é **RISCO ZERO**

Como no caso do produtor Félix Fleury Curado, que irriga 280 hectares de feijão e milho com cinco pivôs no Vale do Pamplona, em Goiás

Código Florestal
Brasil tem as leis que
melhor protegem o meio
ambiente

**Fitossanidade
em Destaque**
Como enfrentar e vencer
as lagartas do milho





Respeite os limites de velocidade.

L200 TRITON É 4x4 É MITSUBISHI.

A MITSUBISHI USA E RECOMENDA LUBRIFICANTES

Castrol
O PNEU OFICIAL DA MITSUBISHI

l200triton.com.br

Nova suspensão SDS com exclusivos amortecedores Full Displacement: equaliza o carro dando mais conforto, estabilidade e segurança ao dirigir em qualquer terreno.

Sistema Multimídia com GPS integrado, em português, com mais de 1.250 cidades mapeadas.

Tração Easy Select 4WD com diferencial traseiro LSD Hybrid: garante mais facilidade para transpor obstáculos.

VOCÊ PODE FICAR SÓ OBSERVANDO O DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO ACELERADO DO CAMPO. OU ENTRAR NUMA L200 TRITON COM SISTEMA DE SUSPENSÃO SDS E MULTIMÍDIA INTEGRADO E FAZER PARTE DELE.

O CAMPO EVOLUI. SUA CAMINHONETE TAMBÉM.

MITSUBISHI
L200 TRITON
O 4X4 COM FORÇA E RESISTÊNCIA DE VERDADE.



20 REPORTAGEM DE CAPA

A irrigação é um investimento com retorno garantido sempre. Mas por que esta tecnologia não deslança na agricultura brasileira?



30 CÓDIGO FLORESTAL

Entenda a nova legislação

34 PNEUS AGRÍCOLAS

Os lançamentos para 2012/13

38 INTERNACIONAL

O Brasil e a 'década da soja'

42 SOJA NÃO-GM

Tem espaço e ainda tem bônus

44 JORNALISMO

A Granja vence o Prêmio Massey Ferguson

46 FÓRUM

A relação inovação & agricultura

68 TECNOLOGIA

Por que os pequenos estão à margem

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Paulo Fachin, diretor presidente da Ceagro

10 Vitrine

12 Primeira Mão

14 Aqui Está a Solução

16 Cartas, Fax, E-mails

18 Na Hora H

62 Florestas

64 Agricultura Familiar

66 Notícias da Argentina

67 Plantio Direto

70 Agribusiness

74 Novidades no Mercado

78 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira

83 Agroguia

90 Eduardo Almeida Reis

Fitossanidade

em destaque

52 MILHO

Mantenha as lagartas de boca fechada

56 PULVERIZAÇÃO

Cuidados que fazem bem a todos

58 TOP CIÊNCIA

Homenagem aos cientistas

60 GENTE EM AÇÃO

Irrigação por gotejamento.
É você enxergando
o futuro da sua lavoura.

oxi.com.br

JOHN DEERE

175

DESDE 1837

A irrigação por gotejamento proporciona água e fertilizantes na medida certa, onde e quando a planta precisa. Quer dizer: produção da lavoura e preservação do planeta lado a lado.



JOHN DEERE
WATER

JohnDeere.com.br





Vocação para **EMPREENDER**

*De plantador de batatas no Paraná para desbravador da região agrícola que mais cresce no país. A trajetória do diretor presidente da Ceagro, **Paulo Fachin**, revela a vocação empreendedora e a persistência que deram origem aos negócios da empresa no hoje conhecido Matopiba, que engloba os estados de Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia. A empresa, que tinha dois funcionários quando foi criada, em 1995, hoje emprega 400 pessoas, vai plantar 65 mil hectares na próxima safra, tem mais de mil clientes parceiros e integra o Grupo Los Grobo, gigante argentino do agronegócio. Nesta entrevista, Fachin conta que, além de ser o principal executivo e fundador da empresa, ele se considera um produtor rural. "Gosto de estar perto da terra e de acompanhar todas as atividades, inclusive a parte técnica das lavouras."*

Denise Saueressig
denise@agranja.com

A Granja – Como teve início a sua ligação com a terra e a sua trajetória no campo?

Paulo Fachin – Eu nasci em Toledo, no Paraná. Sou último filho de uma família de comerciantes e sou o único que enveredou pelo agronegócio. Saí de casa muito cedo, aos 14 anos, para estudar em um colégio agrícola em Guarapuava, no centro do estado. Depois de formado, iniciei meus empreendimentos primeiramente plantando tomates e, em seguida, batatas. Fiquei por dez anos nessa região e cursei Administração de Empresas na Unicentro (Universidade Estadual do Centro Oeste do Paraná). Quando surgiu uma oportunidade de me estabelecer em uma região de fronteira agrícola, em 1994, não tive dúvidas e mudei. Minha vocação empreendedora começou muito cedo. Quando comecei a plantar tomates, meu patrimônio eram duas calças jeans, um par de tênis e algumas camisetas. Fiz várias coisas ainda no Paraná: fui vidraceiro, cobrador, vendi carro, trabalhei em multinacionais, cultivei alho, batata e frutas e criei abelhas.

A Granja - O senhor foi um dos precursores na região hoje conhecida como Matopiba. Como foi a saída do Paraná para essa nova realidade?

Fachin - A mudança do Paraná para o Maranhão não foi uma decisão fácil, estava com 28 anos na época e com duas filhas – uma de quatro e outra de cinco anos. Fui com o intuito de estabelecer um comércio no local e começar a plantar. Eu já tinha viajado bastante, já conhecia algumas áreas do Cerrado e estava aguardando uma oportunidade para desbravar uma nova terra. Um grupo de pessoas do Paraná comprou uma fazenda no sul do Maranhão e me convidou para ir junto para participar da administração da propriedade. Chegando lá, percebi que havia oportunidades melhores no comércio, onde me estabeleci. Também arrendei algumas áreas em seguida e, depois de oito ou dez anos, passei a produzir de forma

mais intensa. Quando fui para o Maranhão, meu capital inicial tinha origem na produção de batatas mantida no Paraná. Mas era pouco dinheiro, até porque a área que tinha comprado era pequena e tinha baixo valor. Fui para o Maranhão com a esposa e as duas filhas e levei junto dois tratores e um caminhão. A Ceagro foi fundada por mim e por outro sócio em 1995 e, no início, atuava como uma revenda de defensivos. A partir de 1999 teve início também a compra e venda de grãos. Fiquei no Maranhão por 16 anos e hoje moro em Goiânia, onde é a matriz da empresa. Fico um ou dois dias da semana no escritório e, depois, viajo para o interior. Além de presidente da empresa, me considero produtor rural. Gosto de estar perto da terra e de acompanhar todas as atividades, inclusive a parte técnica das lavouras.

A Granja – Qual é a realidade da Ceagro quando se fala em produção e resultados financeiros?

Fachin - A Ceagro começou apenas com uma secretária e um vendedor. Hoje, são 400 pessoas empregadas. O faturamento, no último ciclo, de julho de 2011 a junho de 2012, foi de R\$ 780 milhões. A projeção para o próximo ciclo é ultrapassar R\$ 1 bilhão em faturamento em todas as operações. Na última safra produzimos 200 mil toneladas e a movimentação total de soja e de milho ficou em torno de 1 milhão de toneladas.

A Granja – Qual é a área plantada atualmente e como funciona a estrutura da empresa, considerando todos os negócios?

Fachin - Plantamos na última safra 57 mil hectares em seis estados, sendo 45 mil hectares de soja e 12 mil hectares de milho. A produtividade média da soja foi prejudicada pela seca no Oeste da Bahia e somou 46 sacas por hectare. Já o rendimento médio do milho foi de 135 sacas por hectare. A Ceagro está presente praticamente em todo o Cerrado brasileiro, com destaque para a região do Matopiba e Goiás. Temos três unidades de negócios

principais. A primeira delas é a venda de insumos, ou seja, sementes, fertilizantes e defensivos químicos. A produção de sementes é concentrada em Goiás. O destaque deste negócio é a operação de “change” (troca), que consiste no fornecimento completo de insumos mais os recursos necessários ao custeio da atividade, em troca de grãos com preços previamente fixados, o que permite ao produtor ter seu custo atrelado ao produto. A outra unidade de negócio é a área de trading, logística e operações. Nesta área são feitas todas as operações de venda de grãos, sejam de mercado externo ou interno. São operações que envolvem uma rede de 25 armazéns. Esta ponta do negócio também engloba nossa unidade de desativação de soja, em que produzimos o farelo integral de soja no município de Goiatuba, em Goiás. A terceira unidade de negócios é a da produção, que envolve as fazendas e as áreas de pesquisa e desenvolvimento e de gestão socioambiental. Procuramos manter uma relação próxima dos nossos clientes para difundir tecnologia e promover a troca de experiências. Hoje, são mais de mil clientes parceiros que realizam negócios de forma completa conosco e mais algumas centenas de clientes que atuam em algum momento da cadeia.

A Granja – A Ceagro tem a intenção de incrementar a área plantada na safra 2012/2013?

Fachin – Sim, o nosso plano é cultivar 65 mil hectares. O aumento será principalmente em Minas Gerais, Oeste da Bahia, Piauí e Tocantins.

A Granja - Como foi o processo de incorporação com o grupo argentino Los Grobo?

Fachin – No final de 2007 estávamos em busca de um possível investidor com viés estratégico e conhecedor do agronegócio. Nesta mesma época o fundo de investimento Vinci Partners fez um aporte no Grupo Los Grobo, o que permitiu a eles a expansão ao Brasil, onde se tornaram sócios da Ceagro. Essa associação, consolidada em 2008, nos permitiu

A projeção para o próximo ciclo é ultrapassar R\$ 1 bilhão em faturamento em todas as operações

manter o crescimento de forma sólida e melhorar significativamente nossa gestão de risco. Este ano, a Mitsubishi também entrou como sócia da empresa.

A Granja - Quais são os planos e as metas da Ceagro para os próximos anos?

Fachin - A Ceagro tem um compromisso de resultado com seus clientes. Se eles tiverem resultado, nós teremos também, e o ciclo virtuoso de crescimento e sustentabilidade está instalado. Nosso negócio é manter a simplicidade, estar perto dos clientes, provendo a eles soluções inovadoras e garantindo acomodação às safras. Por isso, os investimentos em qualificação das pessoas e em infraestrutura são constantes. Queremos ser uma grande empresa reconhecida nacionalmente com sistema integrado, trabalhando em ciclo completo com profissionalismo. Tenho uma orientação para o futuro, estou sempre procurando novas maneiras de fazer as coisas e acredito que hoje colhemos aquilo que plantamos ao longo de quase duas décadas de trabalho. Pretendemos continuar crescendo, mas de forma sustentável. Não sabemos até onde chegará o plantio, porque só atuamos em áreas que tenham regularização ambiental. Também não queremos forçar os preços de arrendamento. Evitamos uma estratégia muito agres-

siva para não concorrer com nossos clientes em áreas de produção agrícola. Então, preferimos ir aos poucos, quando surge uma boa oportunidade para investir. Tanto que os nossos 65 mil hectares – 100% arrendados – estão divididos em seis estados e em diversas regiões desses estados.

A Granja - A Ceagro mantém um trabalho interessante voltado a iniciativas socioambientais. Quais são as principais ações da empresa nessa área?

Fachin – Mantemos uma área de gestão socioambiental e segurança que cuida de toda parte legal da empresa. Também contamos com o Instituto Ceagro, que cuida de dois projetos. O projeto AMA oferece educação complementar a mais de 80 crianças e adolescentes com atividades esportivas, culturais e de inclusão digital, além de reforço alimentar e escolar. O outro projeto envolve seis hortas comunitárias que são atendidas pelos nossos técnicos, com assistência, e pela empresa, com recursos, até que a mesma se torne autossuficiente.

A Granja - Quais são os principais diferenciais da região do Matopiba para atrair novos investimentos? E quais são os desafios mais importantes?

Fachin - O grande diferencial sempre foi a logística. Essa região tem clima e solo semelhantes ao Mato Grosso. No entanto, em média, está a 900 quilômetros do porto, sendo que dois terços do trajeto são feitos por via férrea. O porto de Ponta da Madeira, em São Luís/MA, também tem um dos maiores calados do mundo, o que permite a operação de grandes navios. Por esses motivos, em comparação com os produtores do Mato Grosso, nós conseguimos ter um custo mais competitivo. Se comparar a região de Balsas/MA com Lucas do Rio Verde/MT, nós temos um custo logístico entre 30% e 50% mais barato. E essa diferença vai direto para o preço da soja e do milho. As dificuldades locais, em minha opinião, estão nas estradas vicinais e na infraestrut-

tura das cidades, que não acompanha a dinâmica do agronegócio.

A Granja - Qual a sua opinião sobre o momento do agronegócio brasileiro? Quais são os principais desafios enfrentados pelos produtores rurais no nosso país e quais são as grandes vantagens que o Brasil oferece à produção agrícola?

Fachin - O momento do agronegócio é único. Nós já vivemos inúmeras crises e fomos chamados de caloteiros. Hoje, temos uma oportunidade ímpar de mostrar o fruto de um trabalho de muitos anos de dedicação e persistência de milhares de agricultores espalhados por todo o país. Acho que precisamos aproveitar esse momento para vender a imagem correta do que é o agronegócio brasileiro e a força que ele representa para a nossa economia. Precisamos resolver de forma rápida os gargalos logísticos para que a produção possa crescer de forma contínua. Este é o maior desafio do setor neste momento, o que significa ferrovias, hidrovias, portos e estradas decentes. Temos grandes extensões de áreas sob pastagem degradada que podem garantir um crescimento sustentado de muitos anos, desde que tenhamos logística e infraestrutura para suportar este crescimento. 

Evitamos uma estratégia agressiva para não concorrer com nossos clientes em áreas de produção



DUPONT COLHEITA FARTA. A SOJA EM UMA SUPERPRODUÇÃO.

DuPont Aproach® Prima apresenta o programa que vai percorrer as principais regiões produtoras de soja do Brasil e acompanhar o desenvolvimento da safra 2012/13. Você vai conhecer a história de vários produtores rurais e seus desafios para alcançar altos níveis de produtividade. A semente está plantada. Prepare-se para a colheita.

ASSISTA NO CANAL RURAL:

Sábado: 9h – reapresentação: 13h30

Domingo: 9h

De segunda a sexta: 7h15, 13h30 e 19h15 (drops de 2 minutos)

Assista ao programa nos canais 135 da NET, 105 da SKY e 112 da Claro TV, nas operadoras NEO TV e na parabólica (banda C).



Você também pode assistir ao programa no site: colheita.farta.dupont.com.br

DuPont®
Aproach® Prima
fungicida



Baixe um leitor de QR Code em seu celular ou tablet para a leitura deste código e assista aos drops do programa.



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 na etiqueta. Utilize sempre os equipamentos de proteção individuais. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

Copyright © 2012 - DuPont. Todos os direitos reservados. A marca DuPont®, o logotipo Oval DuPont® e Aproach® Prima são marcas registradas da E.I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas.

Para mais informações:

TeleDuPont
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br



Fundador
Hugo Hoffmann



MATRIZ

Av. Getúlio Vargas, 1.526 – Menino Deus
CEP 90150-004 – Porto Alegre/RS
Fone/Fax: (51) 3233-1822
E-mail: mail@agranja.com
Homepage: www.agranja.com

SUCURSAL SÃO PAULO

Praça da República, 473 – 10º andar
CEP 01045-001 – São Paulo/SP
Fone/Fax: (11) 3331-0488/(11) 3331-0686
E-mail: mailsp@agranja.com
Homepage: www.agranja.com

DIREÇÃO-EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

Editor
Leandro Mariani Mittmann
Reportagem
Denise Saueressig
Editoração
Jair Marmet e Gustavo Meneghetti
Revisão
Gustavo Cruz
Foto de Capa
Jana Tomazelli

ASSINATURAS

Gerente de Operações
Amália Severino Bueno
Circulação
Patrícia Giovanna Liotti Rodrigues
Contato Externo
Débora Tigre

COMERCIALIZAÇÃO

São Paulo – Cida Muniz
Porto Alegre – Maria Cristina Centeno (gerente RS/SC)
Agroguia – Anelise Fonseca de Oliveira

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

POR UM SÃO PEDRO PARTICULAR

Olhar para o céu para pedir uma graça é um ritual corriqueiro até de produtores que não acreditam em Deus. Todos imploram pela bênção da chuva, pois, sem ela, a lavoura não consegue produzir. Isso é óbvio. Mas o que não fica bem claro é por que este país agrícola irriga tão pouco suas lavouras. A estimativa é que apenas 7,44% da agricultura brasileira seja irrigada, mas que este “talhão” responda por 41% do valor da produção nacional. Ou seja, irrigar faz bem, é lucratividade certa – e, sobretudo, evita as sucessivas e dolorosas perdas para a adversária das adversárias, a estiagem. As razões da restrita área irrigada, assim como os depoimentos assertivos de produtores que há muito aderiram a esta tecnologia, compõem a nossa principal reportagem desta edição.

O que igualmente constitui-se numa história bem positiva é o que nos conta o paranaense ex-plantador de batatas Paulo Fachin, que hoje cultiva 65 mil hectares. “Quando fui para o Maranhão, meu capital inicial tinha origem na produção de batatas mantida no Paraná. Fui

para o Maranhão com a esposa e as duas filhas, e levei junto dois tratores e um caminhão”, descreve em *O Segredo de Quem Faz*.

Quem sonha no futuro ter histórias semelhantes às do produtor Fachin para contar vai ter que obrigatoriamente se adaptar às normas do novo Código Florestal. Para colaborar, publicamos um artigo bem esclarecedor e detalhado – didático – sobre o que emergiu até agora de tantas discussões entre parlamentares (sejam eles ruralistas ou ambientalistas) e a presidente Dilma.

A edição ainda veicula outras relevantes reportagens e artigos que podem contribuir em muito para o seu êxito na atividade. Esta é a missão mensal d’**A Granja** desde 1945: fazer com que você execute do começo ao fim a melhor safra. Tire da lavoura a melhor das colheitas.

Por falar nisso, **A Granja** obteve uma colheita histórica. Conquistou o Prêmio Massey Ferguson de Jornalismo, obra da sua jornalista Denise Saueressig. Mais detalhes sobre este triunfo na página 44.

Boa leitura!



Aspipp

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

MAIS VAGENS E GRÃOS
Opera®

SUA SOJA TURBINADA, DO PLANTIO À COLHEITA.

MAIS FOLHAS
Comet®

Você pode mais. Sua lavoura pode mais.

☎ 0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

MAIS RAÍZES
Standak® Top

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 na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. Restrições no Estado do Paraná: Opera® não liberado para os alvos *Colletotrichum truncatum* e *Rhizoctonia solani* na cultura da soja. Aplicação sequencial dos produtos se coincidir a época de aplicação. Produtos registrados no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob os seguintes números: Standak® Top nº 01209, Comet® nº 08801 e Opera® nº 08601.

Sistema AgCelence Soja

 **BASF**
The Chemical Company

Homem forte da Embrapa

O engenheiro agrônomo Maurício Antônio Lopes assumiu em outubro como novo presidente da Embrapa, no lugar de Pedro Arraes. Pesquisador da Embrapa desde 1989, Lopes ocupava o cargo de diretor-executivo de Pesquisa e Desenvolvimento, depois de ter exercido diversas outras funções na instituição, inclusive no exterior. Ele é mineiro de Bom Despacho, formado pela Universidade Federal de Viçosa/MG, com mestrado em Genética pela Purdue University (EUA), doutorado em Genética Molecular pela University of Arizona (EUA) e pós-doutorado pelo Departamento de Agricultura da FAO-ONU (Roma, Itália).



Cesar Tadeu

PROTEÇÃO EM ALTA

No primeiro semestre, o segmento de defensivos comercializou o total de R\$ 5 bilhões, crescimento de impressionantes 45% ante o mesmo período de 2011. Em inseticidas e herbicidas a expansão foi, respectivamente, de 50% e 51%. Soja, cana, milho, algodão e feijão impulsionaram as vendas, segundo a Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef).

Sperotto, sexto mandato

Carlos Sperotto foi reeleito presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul) para o sexto mandato, este de 2013 a 2015. A chapa única obteve 121 dos 126 votos. "Com direito de voto livre, a grande presença de eleitores num momento de dificuldades climáticas representa união da categoria e aprovação do trabalho atual", destacou. Também ressaltou que o trabalho está concentrado agora no encaminhamento das necessidades dos atingidos pelas intempéries e na solução para as dívidas contraídas pelos produtores.



Farsul

Raio X do campo

O IBGE lançou o Atlas do Espaço Rural Brasileiro, que mostra, por dados e mapas, a complexa realidade do campo brasileiro a partir de números do Censo Agropecuário 2006 e de outros levantamentos. A publicação, dividida em dez capítulos, retrata a evolução do agronegócio desde 1940 até as tecnologias atuais. "O Brasil tem no campo o que há de mais moderno. Somos extremamente competitivos no mundo em cultivos como a soja e a carne. E isso tudo aparece convivendo com as mazelas do passado, os passivos antigos. São dois Brasis que coexistem no mundo rural", sintetiza Adma Figueiredo, gerente da Coordenação de Geografia do IBGE.

Mais Alimentos embarcando

Até o mês que vem, o Brasil deverá fazer a primeira exportação de máquinas e implementos agrícolas viabilizada por meio do Programa Mais Alimentos, do Ministério do Desenvolvimento Agrário. O titular da pasta, Pepe Vargas, revelou que a primeira remessa será para Cuba. "Além desse embarque para Cuba, temos aprovados pela Camex – Câmara de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, uma dotação orçamentária de US\$ 615 milhões exclusivamente para estimular as exportações de implementos e máquinas agrícolas", relatou o ministro. Além de Cuba, o MDA avalia também oportunidades de exportações para Moçambique, Zimbábue e Gana.

"Por trás de todo o desenvolvimento econômico tem uma escola. Na agricultura isso é nítido" (...)

"O futuro vai ser da sociedade do conhecimento. Todo o mundo sabe disso"

Ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, em palestra sobre a importância de educação, ciência, pesquisa e desenvolvimento, no 7º Top Ciência, em Campinas/SP.





“Hoje, através de uma canetada, estamos querendo mudar o que a enxada levou séculos para construir por meio dos nossos antepassados, de onde quer que vieram: alemães, italianos, poloneses, russos, japoneses, negros e índios. O que nos resta é ter juízo e bom senso para buscar o caminho do equilíbrio entre produção e meio ambiente, levando em conta nosso Brasil, continente com seus seis biomas”.

Valdir Colatto, engenheiro agrônomo e deputado federal (PMDB/SC), a respeito das recentes discussões acaloradas – e ideológicas – a respeito do Código Florestal.

O CÉU É O LIMITE

O faturamento bruto da agricultura em 2012 deverá ser 12,3% superior ao do ano passado. Ou R\$ 225,3 bilhões. O crescimento é consequência, sobretudo, do preço da soja. A oleaginosa, sozinha, representa 30,31% deste montante, ou 68,3 bilhões – 20,8% a mais que no ano passado. Já o milho, que também vive dias de bonança, deve ter faturamento 39,8% superior ao de 2011, ou R\$ 34 bilhões. A explicação: aumento de 26,4% na produção e de 10,6% nos preços.

Haja lavouras

Quem atua no campo vai ter muito trabalho pela frente. Segundo a ONU, uma em cada oito pessoas no planeta está “cronicamente desnutrida”. Em seu recente relatório sobre segurança alimentar, as agências da organização estimaram que 868 milhões de pessoas passaram fome entre 2010 e 2012, ou 12,5% da população. Felizmente, houve redução da estimativa anterior, de 1990/1992, de 1 bilhão de pessoas (18,6%). Mas a ONU adverte que o progresso para reduzir a fome desacelerou a partir de 2007/08, com a valorização das commodities.

HÁ VAGAS. MILHARES!

O agronegócio foi o segundo segmento com melhor saldo empregatício de janeiro a setembro. Foram contratados 1,051 milhão de empregados, ante 914,9 mil desligamentos, saldo de 8,76% - ou 136.100 novos postos de trabalho. Só foi superado pela construção civil, com 9,84% (273,9 mil pessoas).

E ÊXODO. MILHARES!

Já segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), elaborada pelo IBGE, entre 2009 a 2011 a população rural encolheu em aproximadamente 1 milhão de habitantes. Hoje, a ocupação rural é de 29,37 milhões de pessoas, o que representa 15% da população total – de 195 milhões de pessoas. A explicação para o êxodo é a realocação de homens e mulheres em outros setores, já que o processo de crescimento econômico da própria agricultura transfere atividades para outros segmentos, como agroindústria e serviços.

CONDIÇÕES PARA O MAMOEIRO

Qual a faixa ideal de temperatura para o cultivo do mamoeiro e qual o solo mais adequado para a fruta?

Ivan Carlos Fleck

Campo Grande/MS

R- O mamoeiro é uma planta tipicamente tropical, vegetando bem em regiões de alta insolação, com temperaturas variando de 22°C a 26°C. Segundo informações da Embrapa, em temperaturas inferiores a 15°C, o mamoeiro paralisa seu desenvolvimento vegetativo, reduz o florescimento, retarda a maturação e produz frutos de baixa qualidade. Os ventos frios e as geadas provocam a queima das folhas, reduzindo a área de fotossíntese e a produção. A umidade relativa ideal para o desenvolvimento do mamoeiro situa-se entre 60% e 85%. Umidade elevada associada a temperaturas relativamente baixas favorecem o ataque de fungos e de vírus. Os índices pluviométricos mais adequados ao desenvolvimento do mamoeiro situam-se entre 1.800 mm e 2.000 mm anuais, bem distribuídos ao longo do ano. Os solos mais adequados são os que apresentam textura média, ou seja, com 15% a 35% de argila e mais de 15% de areia. Deve-se evitar os solos muito argilosos, pouco profundos ou localizados em baixadas, pelo fato de encharcarem com facilidade na época de chuvas intensas.



Fotos: Divulgação

USO DE EPI

Quais são as regras estipuladas pela legislação para o uso de EPIs pelos trabalhadores rurais que atuam com aplicação de defensivos? Agradeço a informação.

Pedro Luiz de Moura

Chapecó/SC

R- Os Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) são ferramentas que visam à saúde do trabalhador. No caso de produtos fitossanitários, os principais são luvas, respiradores, viseira facial ou óculos, jaleco e calça hidrorrepelentes, boné árabe, capuz ou touca, avental e botas. Segundo a Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), em setembro de 2009, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) publicou várias portarias que alteraram o Certificado de Aprovação por responsabilidade – mais conhecido como CA. Foram instituídas normas para ensaios e padrões de qualidade para EPIs e respectivos manuais técnicos de utilização. Na área agrícola, a nova legislação sobre EPI para obtenção ou renovação de CA passou a vigorar em 7 de junho de 2011. Com isso, empresas fabricantes e importadoras de EPI têm de realizar procedimentos e ensaios baseados na ISO 27065, além de montar e submeter um processo-padrão ao TEM prevenindo possíveis correções por não conformidade. A legislação trabalhista prevê que é obrigação do empregador fornecer, capacitar e educar sobre EPI no trabalho. Em contrapartida, o empregado deve usar e cuidar do EPI. É responsabilidade do fabricante de EPI cumprir os requisitos estabelecidos na ISO 27065 e na Portaria 121 do TEM, sob pena de não obter o CA e perder o direito de comercializar seus produtos junto a revendas, cooperativas, agricultores e indústria. Mais informações no site www.mte.gov.br.



EXPORTAÇÃO DE ARROZ

Quais são os principais compradores internacionais do arroz produzido no Brasil? Obrigado.

Elton Maciel
Curitiba/PR

R- O Brasil já exportou arroz para mais de 50 países neste ano comercial 2012/2013 (que vai de março de 2012 a fevereiro de 2013), acumulando um saldo de US\$ 343,9 milhões na balança comercial do cereal. Segundo o Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga), entre os principais destinos das exportações brasileiras de arroz no ano estão: Nigéria, Cuba, Serra Leoa, Senegal, Benin, Gâmbia,

África do Sul e Suíça. O arroz parboilizado (esbramado e beneficiado) representa 49,7% das vendas externas de arroz no ano. Depois, seguem o arroz branco (23,1% do total), o arroz quebrado (24,7%) e o arroz em casca (2,5%). O Brasil já exportou 99,6% da meta estipulada pela Conab de 1 milhão de toneladas de arroz. Nos seis primeiros meses do ano comercial 2012/13, o país vendeu para o exterior 995,8 mil toneladas do cereal. Essa marca é 14% superior à do mesmo período do ano passado (entre março e agosto de 2011), quando foram vendidas 870,4 mil toneladas ao exterior.



O BRASIL AGRÍCOLA **agranja** À sua disposição

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis

0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda a sexta, das 8h30 às 12h,

das 13h30 às 18h30

Sábado, das 9h às 14h

INTERNET

www.agranja.com

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

NEWSLETTER

Cadastre-se e receba toda a semana: 0800.541.0526

ou no site: www.agranja.com

twitter

@revista_agranja

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail:

mail@agranja.com

Fax:

(51) 3233-3133

Cartas:

Av. Getúlio Vargas, 1.526

Porto Alegre/RS

CEP 90150-004

As cartas devem conter assinatura, RG e telefone do autor. Por motivo de espaço ou clareza, as cartas poderão ser publicadas de forma reduzida. Só poderão ser publicadas na edição seguinte as cartas que chegarem até o dia 18.

PRESENTEIE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis

0800.5410526

Grande Porto Alegre

(51) 3232-2288

amalia@agranja.com.br

ou www.agranja.com



PARA ANUNCIAR LIGUE

(11) 3331-0488

mailsp@agranja.com

(51) 3233-1822

mail@agranja.com.br

COM TODA A SEGURANÇA

Bem legal a reportagem sobre a agricultura familiar que **A Granja** publicou em setembro. De fato não se pode esperar só pelo Governo. Esta iniciativa do Walmart é um belo exemplo de ganha-ganha. O supermercado recebe uma mercadoria, no caso hortifrutigranjeiro, garantida e de qualidade. Já o agricultor tem a certeza de um bom preço e até de pagamento. Quem vive no campo sabe que vender algo e depois ficar a ver navios é bem comum!

Joana Moreira
Itambé/PE



Fabrizio Barreto

ALERTA CONTRA A FERRUGEM DA SOJA

Muito didáticos os artigos sobre a ferrugem da soja (*Fitossanidade em Destaque, edição de setembro*). Esta doença é barra-pesada mesmo. Ando aqui na minha região e já vi muita, mas muita perda. Quando ela ataca, se não receber a devida atenção, ela dizima mesmo. Não podemos dar trégua jamais. Seguir as orientações técnicas desde o período de vazio sanitário até o monitoramento constante. Não conheço ninguém que não tenha perdido alguma produtividade por causa desta doença.

Walmor Reis
Castro/PR

A CONSTRUÇÃO DA FERTILIDADE DO SOLO

Gostei do espírito da reportagem de capa sobre a adubação (*edição de setembro*). É exatamente isso: a fertilidade deve ser construída. Nada ocorre por acaso. Os solos deste país precisam sim da injeção de elementos para que as plantas se nutram e assim gerem frutos. De nada adianta despejar sementes de qualidade num solo pobre com uma plantadeira gigante. É preciso oferecer nutrientes na medida, nem menos e também nem mais, senão vai ter prejuízo. Repito: muito oportuna a abordagem desta revista.

Cleyton Seabra
Luziânia/GO

A CONSTRUÇÃO DA FERTILIDADE DO SOLO II

Um dado me chamou atenção na reportagem sobre a fertilização. De 30% a 40% dos custos variáveis da produção de uma lavoura de grãos são decorrentes de fertilizantes. 30% a 40%! É muita coisa! Então, nada mais inteligente do que nos dedicarmos ao máximo a esta prática, sobretudo para evitar perdas. Neste aspecto, nada melhor do que investir pesado na agricultura de precisão. Tudo o que tenho visto nos últimos tempos me remete a esta ideia que agricultura de precisão é um investimento que se paga logo, logo.

Juvenal de Castro
Bagé/RS



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

CARRO FORTE PARA O TRABALHO.

4x4
DIESEL

CERTEZA DE COLHER RESULTADOS.

CUSTO DE MANUTENÇÃO IMBATÍVEL:
COMPARE E COMPROVE.

CONDIÇÃO ESPECIAL
DE FINANCIAMENTO

PICKUP CABINE DUPLA

À VISTA: **R\$ 81.500,00****

OU 30% DE ENTRADA, TAXA DE JUROS DE
0,49% A.M. E 36 PARCELAS DE R\$ 1.785,21



LANÇAMENTO DA LINHA EURO-V:
MOTOR MAIS LEVE E POTENTE.
AGORA COM PILOTO AUTOMÁTICO, TRIO ELÉTRICO,
DIREÇÃO HIDRÁULICA, AR-CONDICIONADO, AIR BAG E ABS.



>> 4x4



>> DIESEL



>> MAIOR ESPAÇO

CABINE SIMPLES
VERSÃO CHASSI PARA
BAU OU CAÇAMBA**



Consulte nossa rede
de concessionárias*

Tel.: 11 3060-5700

www.mahindra.com.br

Mahindra
Rise.



GARANTIA
3 ANOS
ou 100.000 km

**FAÇA UM
TEST
DRIVE**

Respeite os limites de velocidade.

**MONTADO
NO BRASIL**



*Rede autorizada em todo país. Respeite a sinalização de trânsito. Consulte uma concessionária ou o site Mahindra para obter informações sobre as versões e configurações disponíveis. Opcionais não incluídos no modelo básico. Imagens meramente ilustrativas. Os veículos Mahindra estão em conformidade com o Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores - Proconve. **Mahindra CD 12/13, à vista a partir de R\$ 81.500,00, se o veículo for financiado com juros de 0,49%, entrada de R\$ 24.450,00 (30%) e o saldo em 36 parcelas de R\$ 1.785,21. Valor financiado R\$ 57.050,00 já incluso IOF, sendo que o valor da TC deve ser acrescido em R\$ 780,00. ***Mahindra CS 12/13, à vista a partir de R\$ 64.900,00, se o veículo for financiado com juros de 0,49%, entrada de R\$ 19.470,00 (30%) e o saldo em 36 parcelas de R\$ 1.426,50. Valor financiado R\$ 45.430,00 já incluso IOF, sendo que o valor da TC deve ser acrescido em R\$ 780,00. Condição de juros de 0,49%, válida para toda a linha Mahindra de veículos zero-quilômetro com 30% de entrada e saldo em 36 parcelas fixas acrescidas de IOF + TC. Crédito sujeito à aprovação bancária. Caso o cadastro não seja aceito pelo Banco Alfa, deverá ser encaminhado para outras financeiras que pratiquem maiores taxas. Financiamento praticado para todo território nacional. Consulte valores dos veículos e IOF na revenda. Estoque limitado. Garantia de três anos sem limite de quilometragem para pessoa física, ou três anos e 100.000 km para pessoa jurídica, condicionadas aos termos e condições estabelecidos no Manual de Garantia e Manutenção. A Mahindra reserva-se o direito de alterar as especificações de seus veículos, serviços e taxas sem prévio aviso. Promoção válida até 30/11/2012 ou enquanto durar o estoque. Cinto de segurança pode salvar vidas.



AINDA UMA VEZ MAIS O CÓDIGO FLORESTAL BRASILEIRO

Jurei que não voltaria a falar mais sobre o nosso “Código Florestal Brasileiro” enquanto ele não fosse colocado em seu lugar certo. Isto é, junto às instituições nacionais de pesquisas e às nossas universidades, que são as únicas que poderão dizer efetivamente o que deva ser uma legislação correta em termos de parâmetros com bases em indicadores técnica e cientificamente definidos, e se o código que necessitamos é um código florestal ou um código ambiental tropical onde vivemos.

Há os que defendem que deva ser um código agroambiental, mais voltado para as atividades rurais e ao nosso meio ambiente, o que também não discordo. Mas não ser um código florestal que misture “alhos e bugalhos” em um território que tem no mínimo seis biomas tão bem definidos e querer em um amontoado de definições estabelecer regras e parâmetros como se eles fossem iguais. Só para ilustrar, seria como se, o código fosse urbano, querer que as regras e os parâmetros de São Paulo fossem os mesmos para Picos, no Piauí. Estabelecer definições para o manejo dos recursos naturais num trópico úmido como o do Amazonas e os recursos naturais de um trópico semiárido do Nordeste, como se as condições de manejo destes recursos fossem absolutamente iguais, seria a mesma coisa.

O Brasil surge diante do mundo como o único que foi capaz de buscar aprofundar o seu conhecimento em alguns de seus biomas tropicais,

estudar profundamente o manejo e uso destes recursos e, cientificamente, indicar por meio de novos conhecimentos as inovações necessárias para que o solo, a água, as plantas e os animais não venham ser degradados em sistemas produtivos altamente sustentáveis. Em alguns casos, em bases cientificamente definidas, está se conseguindo realizar o milagre da recuperação de alguns dos biomas mais degradados do

**Há os que defendem
que deva ser um código
agroambiental, mais
voltado para as atividades
rurais e ao nosso meio
ambiente, o que também
não discordo**

mundo, como os cerrados no Brasil e as savanas africanas, hoje reconhecidos como as áreas mais produtivas e competitivas do globo. E o que é pior é que as regras que pretensamente estão impostas no atual Código Florestal não serão capazes nem de atender um princípio básico que seria o da preservação de tipos de cerrados e a preservação das espécies ali existentes. Fiquem atentos. Escrevam em suas memórias e depois me cobrem se eu estiver errado. Sei que não tenho tanto tempo de vida assim, mas espero viver o suficiente para demonstrar que estou certo. Regras mal postas e fis-

calismos nunca deram certo.

O Brasil, que tem uma Embrapa, tem as mais de 17 instituições estaduais de pesquisas, tem uns sem números de universidades que são detentoras do maior conhecimento da tecnologia e da ciência tropical do globo e tantas outras instituições, inclusive no campo privado, que são desejadas por qualquer instituição ou país, não poderia nunca passar por um verdadeiro vexame de um espetáculo de desprezo aos seus valores científicos, tecnológicos e seus conhecimentos e colocar um Código Florestal em debate no qual o que se viu foi a radicalização de quem menos conhece e deu indicações de que nem sabem o que são os nossos verdadeiros biomas e como devem ser preservados e manejados.

Um pai que forma mais de 12 mil doutores por ano não pode se dar ao luxo de desprezá-los ou não utilizá-los na busca do conhecimento que tanto necessitamos que pelo menos é conhecer os nossos biomas e aprender a manejá-los sem desperdício ou degradação em benefício do próprio povo brasileiro. Sonho que um dia ainda seremos capazes de acreditar em nós mesmos para resolver, como já fizemos, a busca do conhecimento tecnológico e científico, capaz de nos habilitar-mos a saber usar e preservar o que Deus nos deu. 

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

O campo está mostrando o verdadeiro tamanho do Brasil.



A força do brasileiro construiu um novo Brasil, um dos líderes em produção de alimentos e com capacidade de atender ao crescimento da demanda mundial. Um feito que não seria possível sem o esforço de toda a cadeia produtiva e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, que trabalha cada vez mais perto do produtor, garantindo alimentos seguros e de qualidade. É assim que a agricultura e a pecuária brasileiras estão se tornando mais fortes e sustentáveis, do tamanho que o Brasil merece e que o mundo precisa. **País forte é país que produz pensando no futuro.**

Para saber mais sobre os programas
que estão colocando a pecuária
brasileira entre as maiores do mundo.

— Visite o estande —
FENAGRO
Parque de Exposições de Salvador

DE
24/11
À
02/12

Ministério da
Agricultura, Pecuária
e Abastecimento

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PAÍS RICO E PAÍS SEM POBREZA

agricultura.gov.br

SEGURO para a



Produtor irrigante desde 1984 em Patos de Minas/MG, um pioneiro em Minas Gerais, Décio Bruxel possui 69 pivôs em 7 mil hectares: não seria possível colher uma segunda safra sem tecnologia

Divulgação

produtividade

A irrigação é uma tecnologia de fundamental importância para evitar frustrações de safras e manter níveis de produtividade uniformes, além de contribuir para a preservação da biodiversidade e dos recursos naturais.

Nos últimos anos, a área irrigada vem crescendo no país, mas sua expansão ainda segue atrelada a alguns gargalos que precisam ser superados, como licenciamento ambiental, acesso ao crédito e disponibilidade de energia elétrica

Gilson R. da Rosa

Agricultura irrigada proporciona maiores índices de produtividade quando comparada à agricultura de sequeiro. Isso porque permite o desenvolvimento de uma maior variedade de culturas e a utilização do solo por todo o ano, além de produzir gêneros de maior valor agregado. “É indiscutível o avanço da produtividade”, atesta Décio Bruxel, um dos pioneiros em Minas Gerais quando o assunto é irrigação. Produtor no sistema convencional desde 1976 e irrigado desde 1984, Bruxel conta com 69 pivôs instalados em uma área de 7 mil hectares, além de 6 mil hectares convencionais, em sua propriedade, em Patos de Minas, região do Alto Parnaíba, no sertão mineiro. “A terra aqui é muito boa para o cultivo, temos chuvas bem definidas, que vão de novembro a abril, nunca tivemos uma frustração em termos de produção e produtividade, mas não era possível colher uma segunda safra, daí a nossa opção pela irrigação”, explica.

De acordo com Bruxel, o manejo bem feito da irrigação, aliado ao plantio direto, à agricultura de precisão e à rotação de culturas, permite o uso intensivo da terra e pelo menos duas safras anuais com ótimas produtividades. “Colhemos em média de 100 a 110 sacas de trigo por hectare. Também cultivamos café, milho, algodão, tomate, enfim, temos opção de escolha por produtos que

agreguem renda”, observa.

Para o presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação da Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Antonio Alfredo Teixeira Mendes, o maior benefício é a garantia da produção. “A agricultura de sequeiro, no caso da cultura anual de grãos, permite uma safra e meia ou uma safrinha, mas apresenta um alto grau de risco fora do verão, que é quando ocorrem as precipitações. Se não chover, ela quebra. O irrigante, no entanto, pode produzir outras culturas, fazer rotação, ter segundo plantio sem risco no inverno, ou seja, tirar uma safra adicional”, compara.

Além da “receita garantida” e da estabilidade de produção e qualidade, com um sistema de irrigação bem conduzido, segundo Teixeira Mendes, o produtor pode fazer contratos mais vantajosos, aproveitar o período de entressafra com preços menores, fornecer para redes de varejo. “É um passo gigantesco em gestão empresarial”, avalia o dirigente.

Mendes explica estar havendo uma quebra do paradigma em relação à irrigação, uma tecnologia que antes era restrita a poucos, mas que hoje está se popularizando. “Em média, para a maioria das culturas, o custo para a aquisição varia entre R\$ 5 mil e R\$ 7 mil por hectare, incluindo todo o equipamento, os

acessórios e a instalação. Há linhas de financiamento e o retorno do investimento pode vir em dois ou três anos, dependendo do preço de venda do produto. A vida útil do equipamento é de 15 anos, mas há pivôs com mais de 20 anos em funcionamento. Requer manutenção permanente, mas isso custa de 1% a 1,5% em relação ao preço do equipamento” informa.

Expansão da área — No Brasil, segundo os dados do IBGE de 2006, a irrigação representou aproximadamente 10,5% da área colhida e gerou um valor bruto da produção de R\$ 19,6 bilhões, equivalentes a 20,2% de todo recurso gerado na atividade agrícola. A Agência Nacional de Água (ANA) estimou para o ano de 2010 uma área irrigada de 5,4 milhões de hectares (Conjuntura dos Recursos Hídricos no Brasil – Informe 2012), destacando-se as culturas da cana-de-açúcar, arroz, soja, milho, feijão, laranja e café.

Nos últimos anos, a área irrigada cresceu no país, o que evitou a pressão para abertura de novas áreas para plantio. De acordo com o assessor da Comissão Nacional de Meio Ambiente da CNA, Nelson Ananias Filho, o Brasil tem 13% das áreas potencialmente irrigáveis do mundo, conforme dados da Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem (Abid). “Em todo o país, 7,44% da agricultura é irrigada, segmento que respon-

de por 20% da oferta nacional de alimentos e 41% do valor da produção nacional”, observa.

Este crescimento, no entanto, vem acompanhado de uma discussão em torno do impacto dessa atividade sobre o meio ambiente. A principal crítica diz respeito ao desperdício da água utilizada na irrigação. Entre os motivos deste desperdício estão projetos de irrigações mal executados e falta de controle do agricultor na quantidade de água usada em lavouras e no processamento dos produtos. Os impactos recaem sobre o ecossistema, já que lençóis freáticos e rios sofrem com a falta de chuvas e correm o risco de secar ao longo dos anos.

De acordo com Ananias Filho, a produção irrigada é o segmento que mais demanda água no país (47% do total). Em segundo lugar estão os centros urbanos, que respondem por 26% da demanda por recursos hídricos. As indústrias absorvem 17% da água; a produção animal, 8%; e o setor rural, 2%. “Estima-se que 65% da água é aproveitável no processo de irrigação. O restante (35%) volta para o lençol freático, o que significa que o processo, apesar de ter grande produtividade, precisa avançar com o objetivo de minorar as perdas”, afirma. Mas esta tecnologia, quando uti-

lizada de forma correta, também pode ser uma grande aliada dos agricultores e uma importante ferramenta para a preservação da biodiversidade e dos recursos florestais. “Apesar de demandar grande quantidade de água, o setor agrícola também é fornecedor. A água de qualidade e em quantidade que sai do meio rural abastece também as cidades”, contrapõe o assessor da CNA.

Oeste baiano — Alternativas bem-sucedidas de irrigação tecnológica de baixo custo, que atendem a anseios econômicos dos produtores e a metas ambientais da sociedade, podem ser encontradas em várias partes do país. Em São Desidério, na Bahia, está uma das maiores e mais ricas bacias hidrográficas do Nordeste, com 24 rios perenes. O clima na região se caracteriza por uma estação seca, que vai de maio a setembro, e outra chuvosa, de outubro a abril, com precipitação pluviométrica anual entre 1.000 e 1.600 milímetros. Os veranicos, períodos de seca de uma a três semanas, podem ocorrer durante a estação chuvosa, especialmente nos meses de janeiro e fevereiro.

Nelson Ananias Filho, da CNA: no Brasil, 7,44% da agricultura é irrigada, segmento que responde por 20% da oferta nacional de alimentos e 41% do valor da produção nacional



Wenderson Araújo

É neste cenário que está localizada a propriedade de 2.500 hectares do produtor Rudelvi Senair Bombarda e de seu irmão Cedrich Antonio Bombarda. A área irrigada corresponde a 800 hectares e é feita por oito pivôs. A água utilizada na lavoura é retirada de poço artesiano profundo, que provem do Aquífero Urucua. O Urucua vai do norte do estado de Minas Gerais ao sul do Piauí, mas só é utilizado para fins de irrigação no Oeste da Bahia.

Bombarda, que nasceu no Paraná, conta que escolheu este local há seis anos para instalar sua lavoura justamente por causa do clima da região. “Aqui podemos ter um controle maior sobre a água utilizada na irrigação. O milho irrigado, por exemplo, é a cultura que mais exige água, afinal, são duas safras por ano. Nesse aspecto, o correto manejo dos recursos hídricos é fundamental para que não haja desperdício. Para grandes áreas a irrigação por pivô central é o sistema que mais aproveita a água, embora, no caso das frutas, o gotejamento seja o mais indicado. Também adotamos o plantio direto e a rotação de culturas para assegurar o desempenho da lavoura, o que nos permite cultivar ainda frutas, como melancia e



Antonio Mendes, da Abimaq: “O irrigante pode produzir outras culturas, fazer rotação, ter segundo plantio sem risco no inverno, ou seja, tirar uma safra adicional”

Divulgação





Só quem tem um Pivot Valley® sente orgulho de ter esta confiança.

Valley® é sinônimo de qualidade, tecnologia, durabilidade, precisão e eficiência. É símbolo de respeito ao meio ambiente e sustentabilidade. Significa melhor custo/benefício e rentabilidade para seu negócio. E, acima de tudo, **Valley®** é marca de confiança, tem história e tem tradição, no Brasil e no mundo.



Pivot Central



Corner



Rotocores



Linnets



Pivot2-20-SM



Valley VIP



Pivot para pequenas áreas



Sistema Reutilizável



Baixe um leitor de QR-Code em seu celular. Aproxime-o do código e veja o conteúdo.



(34) 3318.9014 | comercial@valmont.com.br | www.PivotValley.com.br

VALLEY

UM PRODUTO **valmont**

abóboras, soja, arroz, algodão e feijão algodão, além de sementes de milho e soja”, informa.

Mas, segundo ele, a implantação do sistema de irrigação não foi um processo muito fácil. “Levamos cerca de um ano e meio para atender todas as exigências legais, como licença ambiental, outorga do uso de água, licença operacional, etc. Optamos por uma linha de financiamento do Banco do Nordeste, que acabou não sendo muito vantajosa. Também tivemos alguns problemas até ajustar o sistema perfeitamente. Assim, o investimento inicial para a aquisição do equipamento, que era de R\$ 5 mil por hectare, quase duplicou. Com isso, estimamos o retorno do investimento em torno de dez anos. No caso, ainda temos cinco anos pela frente para amortizar a despesa”, relata o produtor.

Apesar das dificuldades iniciais, Bombarda garante que o investimento valeu cada centavo. “Estamos produzindo o ano inteiro, de forma sustentável, e preservando os recursos naturais. A grande verdade é que os produtores rurais são os que mais cuidam da natureza”, ressalta. Outra vantagem, de acordo com Rudelvi, é o incentivo do governo estadual para a energia elétrica. “Cada propriedade tem um horário em que a energia custa menos. Na minha fazenda, a energia elétrica fica em torno de seis vezes mais barata se utilizada entre as 21h e as 6h”, complementa.

Produtores de água — A irrigação aliada ao plantio direto na palha representa uma economia de 30% no volume de irrigação. O solo serve de caixa d’água e a palha como isolante. A afir-



Bombarda, 800 hectares irrigados em São Desidério/BA: cerca de um ano e meio para atender todas as exigências legais, como a licença ambiental, outorga do uso de água e licença operacional

Divulgação

mação é do presidente da Associação do Sudoeste Paulista de Irrigantes e Plantio na Palha (Aspipp), Alfonso Sleutjes. A entidade, sediada em Campos de Holambra, Paranapanema/SP, reúne 121 associados irrigantes e abrange uma área de 40 mil hectares irrigados por mais de 700 pivôs (de 40 a 60 hectares). Conforme Sleutjes, a irrigação é usada de forma complementar porque o clima na região não é bem definido, principalmente em anos de El Niño e La Niña. “É uma tecnologia que serve para aperfeiçoar os recursos naturais. Isso permite a rotação de culturas, ou seja, em dois anos temos mais de cinco culturas embaixo dos pivôs, entre elas algodão, milho, trigo, cevada, batata, feijão, soja, aveia. Nem todas, como a soja, são irrigadas, o algodão, por exemplo, demanda pouco volume de água”, observa.

Sleutjes, que é produtor irrigado desde 1987 e conta com 19 pivôs em sua propriedade, explica que a maior dificuldade não está em conseguir o crédito para a compra de equipamentos, mas sim em atender às exigências legais e ambientais. “Mais de 90% da água captada vêm de reservatórios. O Governo não libera a construção de mais açudes,

então não há água suficiente para irrigar. Logo, não dão a outorga”, lamenta. Para o dirigente, a liberação seria um avanço importante porque os açudes reservam a água nas épocas de chuva e contribuem para a perenização dos rios. “Os irrigantes são os maiores usuários da água, mas são usuários e não consumidores. Mais de 99% da água usada na irrigação é evaporada e devolvida muito mais limpa do que a captada”, afirma.

A irrigação no sudeste paulista teve início há 30 anos. “A Aspipp foi fundada em 2001. Até então, o setor era representado pela Cooperativa Holambra, mas este não era o foco da entidade. Atualmente, a Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha (Febrapdp) está ampliando seu foco para atuar também na área da irrigação com o objetivo de dar maior representatividade política em nível federal para o setor irrigado, uma demanda antiga dos associados”, ressalta Sleutjes.

Referência latino-americana — A maior área irrigada por pivôs centrais do Brasil e da América Latina fica no Vale do Pamplona, que engloba parte do Distrito Federal e alguns municípios de

Para a maioria das culturas, o custo para a aquisição é de R\$ 5 mil a R\$ 7 mil/hectare, incluindo equipamentos e instalação



**A irrigação aliada
ao plantio direto
representa uma
economia de 30%
no volume de
irrigação**



Goiás, como Luziânia e Cristalina. A região é composta por mais de 250 rios, riachos e ribeirões e, além do rio Pamplona, também conta com os rios São Marcos e São Bartolomeu. A paisagem chama a atenção pela presença de mais de 570 pivôs, numa área de 48 mil hectares, de acordo com informações do Ministério da Integração e Agrodefesa de Cristalina, que apontam cerca de 150 produtores rurais irrigantes na região.

“Em Cristalina, a irrigação cresceu bastante em razão dos incentivos do Governo e do trabalho da Secretaria Municipal de Agricultura e se espalhou por todo o estado. Os produtores perceberam que o investimento dá retorno”, avalia o assessor técnico da Federação de Agricultura do Estado de Goiás (Faeg), na área de irrigação, Leonardo Machado.

Ele conta que, antes da irrigação, se plantava milho e soja, mas era possível colher apenas uma safra. “Com a irrigação, conseguimos ampliar o leque de culturas para mais de 30 atividades agrícolas e colher duas safras e meia. A tecnologia também trouxe novas indústrias para a região, criou empregos e fomentou o desenvolvimento sócio-econômico tanto no campo quanto na cidade”, aponta.

A água usada na irrigação não é reti-

Leonardo Machado, da Faeg: no Vale do Pamplona, em Goiás, com a irrigação foi possível ampliar o leque de culturas para mais de 30 atividades e colher duas safras e meia por ano



Marcos Vinícius

rada dos mananciais do vale, mas sim de barragens construídas para armazenar a água da chuva. Esta água é usada nos períodos de seca e garante uma irrigação constante, mesmo quando os níveis dos rios estão baixos e as chuvas



Nunca foi tão fácil
planejar sua compra.

5 oportunidades
de negócio
a sua escolha!

Mais
Alimentos

METALFOR
CONSÓRCIO NACIONAL

BNDES
Linhas de financiamento

BRDE | Convênio
BANCO REGIONAL DE
DESENVOLVIMENTO DO
EXTREMO SUL

Financiamento de Fábrica

Conheça todas vantagens de ser um Cliente Metalfor!

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

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

Acesse:
www.metalfor.com.br

escassas. “Aqui não há desperdício”, garante o produtor Félix Fleury Curado, que conta com cinco pivôs para abastecer 280 hectares de lavoura irrigada de feijão e milho para semente na região há 16 anos.

Segundo Curado, as lavouras ficam com uma pequena parte da água armazenada, a mesma quantidade utilizada em uma lavoura de sequeiro. “Essa história de que irrigação gasta muita água não passa de mito. Gastamos uma pequena parte e o restante vai para o solo, ficando aqui e não indo para o mar. Prova disso é que o Pamplona, rio de Luziânia, aumentou suas águas depois que vários pivôs foram instalados nas suas margens e várias represas foram construídas, contribuindo para aumentar a umidade relativa do ar e reduzindo o risco climático”, garante.

A opinião é compartilhada pelo produtor Luiz Figueiredo, da Fazenda Fi-

gueiredo, um dos maiores irrigantes da região. “A irrigação nos permite produzir com segurança, mas isto se deve à adoção de um conjunto de boas práticas como a agricultura de precisão, o plantio direto na palha e a rotação de cultura. Costumo dizer que aqui praticamos a irrigação de precisão”, resume.

A Fazenda Figueiredo está instalada em uma área de 25.599 hectares, dos quais 2.254 são irrigados por 26 pivôs. Produz aveia, sorgo, milho, feijão, soja e café, além de ovos e mais de 32 mil litros de leite produzidos por hectare/ano. “Mostramos que é possível produzir sem destruir, preservando os recursos naturais. Hoje, animais silvestres, como onças, capivaras e jacarés, que haviam sumido, estão voltando e devolvendo o equilíbrio da biodiversidade. Antes da irrigação, a terra aqui não valia nada, era só cupim e formiga, agora é a terra mais cara da re-

A maior área irrigada por pivôs centrais na América Latina fica no Vale do Pamplona, no DF e em municípios de GO

gião”, descreve.

Modelo de gestão da água — Para Antonio Alfredo Teixeira Mendes, da Câmara Setorial de Equipamentos de Irrigação da Abimaq, um bom exemplo a ser seguido é o Programa Estadual de Expansão da Agropecuária Irrigada – Mais Água, Mais Renda, fruto da parceria entre o Ministério da Agricultura e a Secretaria da Agricultura, Pecuária e Agronegócio do Rio Grande do Sul. Na avaliação de Teixeira Mendes, o programa gaúcho representa uma quebra de paradigma na abordagem que se tem sobre esta tecnologia no país. “Trata-se de um modelo de gestão da água na irrigação, que começa a ganhar maior visibilidade em todo o país pelo grau de exposição que o assunto ganhou na Expointer 2012 e no Seminário Internacional Água, Irrigação e Alimentação, realizado entre 16 e 18 de outubro, em Porto Alegre”, destaca.

De acordo com Mendes, a Abimaq, por meio de palestras e seminários, está levando este modelo para outras regiões do Brasil por sua agilidade e desburocratização na concessão do Licenciamento Ambiental e da Outorga de Uso dos Recursos Hídricos, acesso ao crédito e investimentos em energia elétrica, gargalos que emperram a expansão da irrigação no país.

Ele explica que para ter acesso a uma linha de financiamento, o produtor precisa atender a uma série de exigências legais, o que acaba se tornando um processo demorado. “Há conflitos de gestão, por exemplo, sobre o

Produtor Félix Curado:
“Essa história de que irrigação gasta muita água não passa de mito. Gastamos uma pequena parte e o restante vai para o solo, ficando aqui e não indo para o mar”



Jana Tomazelli

que é da competência do governo federal e estadual. Muitas vezes, falta clareza na legislação e o produtor precisa saber o que está valendo. É um processo que se caracteriza pela burocracia e pela lentidão. Há pedidos de licença ambiental e outorga que se arrastam por mais e um ano. Isso é objeto de discussão na Abimaq, que cobra mais eficiência e agilidade do poder público. A energia elétrica é outro ponto nevrálgico. Em algumas regiões do Brasil, não há geração suficiente, ou seja, tem rede elétrica, mas esta não suporta a carga. Além do mais, a tarifa é muito cara”, enumera o dirigente.

Pontos de estrangulamento — O secretário nacional de Irrigação, do Ministério da Integração Nacional, Guilherme Augusto Orair, também reconhece que as principais necessidades para a expansão da irrigação no país são o licenciamento ambiental, o acesso ao crédito e a disponibilidade de energia elétrica. “A construção de barragens é um dos gargalos na maioria dos estados,



Produtor Luiz Figueiredo, 2.254 hectares de aveia, sorgo, milho, feijão, soja e café irrigados por 26 pivôs em Cristalina/GO: “Antes da irrigação, a terra aqui não valia nada, era só cupim e formiga, agora é a terra mais cara da região”

Jana Tomazelli

pelas dificuldades de licenciamento ambiental”, exemplifica.

Conforme Orair, a Integração Nacional trabalha juntamente com outras instituições de governos para superar estes pontos de estrangulamento em algumas frentes. Entre elas, simplifica-

ção e uniformização dos processos de obtenção de licenciamentos ambientais e de outorgas de uso dos recursos hídricos; disponibilização de energia com menor preço e maior quantidade no entorno de áreas com potencial para irrigação; aumento da disponibilidade de in-

PIVÔS



CARRETÊIS



TUBOS & CONEXÕES



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

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



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



REVISTA KREBS

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



fraestrutura de reserva de água que consiste na construção de barramentos para armazenar as águas das chuvas e depois utilizá-las na seca; e facilitação do acesso a linhas especiais de crédito para os produtores irrigantes.

Uma das principais iniciativas da Secretaria Nacional de Irrigação, conforme Orair, é a elaboração do Plano Diretor de Agricultura Irrigada Nacional e dos Planos Diretores Estaduais. “Estes Planos deverão identificar potenciais, necessidades, oportunidades e tendências da agricultura irrigada. Permitirão um debate amplo com instituições públicas e privadas e com produtores visando ao desenvolvimento da agricultura irrigada. Como se percebe, esse é um grande desafio para a Secretaria Nacional de Irrigação, ou seja, a construção de uma boa articulação entre o setor produtivo e os órgãos federais, estaduais e municipais, na busca de soluções para os problemas da agricultura irrigada no Brasil”, avalia o secretário.

Frente Parlamentar de Irrigação

— Um passo importante nessa direção foi dado no dia 10 de agosto deste ano, com o lançamento da Frente Parlamentar de Irrigação, presidida pelo deputado federal Duarte Nogueira (PSDB/

SP). De acordo com o deputado e membro da diretoria Luís Carlos Heinze (PP/RS), a iniciativa conta com a participação de mais de 200 parlamentares, ministérios da Agricultura e da Integração Nacional, Secretaria de Irrigação, Agência Nacional das Águas (ANA), Associação Brasileira de Irrigação e outras entidades representativas ligadas ao setor. “Fizemos um apanhado da situação da irrigação no Brasil, que tem aproximadamente 5 milhões de hectares irrigados e 60 milhões de hectares cultivados. Isso é muito pouco, não chega a 10% a área irrigada. Nossa meta é chegar a 50% da área brasileira irrigada. É um passo ousado. Mas precisamos de medidas de apoio por parte do governo para destravar a questão da irrigação”, enfatiza Heinze.

Para Orair, do Ministério da Integração Nacional, a criação da Frente Parlamentar é de extrema importância para o setor da agricultura irrigada, por levar o tema para discussão no âmbito do Congresso Nacional. “Vai permitir a aglutinação de forças suprapartidárias voltadas para superar as problemáticas que ainda impedem a expansão desta atividade”, aponta. Por meio da Frente, Orair tem grandes ex-



Adalberto J. Marques/Ascom/MI

Guilherme Orair, secretário nacional de irrigação: as principais necessidades para a expansão da irrigação no país são o licenciamento ambiental, o acesso ao crédito e a disponibilidade de energia elétrica

O esforço gaúcho para enfrentar as seguidas estiagens

O uso da irrigação nas regiões de agricultura de sequeiro no Rio Grande do Sul ganhou maior importância depois da seca que atingiu o estado no início deste ano, provocando quebras de até 50% da produção. Nos últimos dez anos houve um comprometimento do potencial produtivo das lavouras gaúchas de 70%, fazendo com que a necessidade de irrigação suplementar às culturas varie de 80 a 300 milímetros. Dos 429,9 mil estabelecimentos agrícolas do estado, apenas 26,8 mil utilizam algum tipo de irrigação, significando apenas 6,2%, sendo que o sistema mais utilizado é o de superfície (inundação), adotado em 16 mil estabelecimentos rurais gaúchos em lavouras de arroz, atingindo cerca de 1,2 milhão de hectares.

Nas áreas de sequeiro no RS onde se cultiva na primavera-verão, cerca de 5,6 milhões de hectares de soja, milho, fumo, feijão e hortícolas, há um total de apenas 70 mil hectares irrigados com pivô central, 30 mil hectares com aspersão convencional e 5 mil hectares com irrigação localizada (gotejamento).

Mais Água, Mais Renda — O Programa Estadual de Expansão da Agropecuária Irrigada – Mais Água, Mais Renda foi elaborado pela Secretaria da Agricultura, Pecuária e Agronegócio com a proposta de triplicar a atual área irrigada, estimada em 105 mil hectares de culturas de sequeiro. Uma das bases do programa é o subsídio oferecido pelo governo do Estado, que deverá totalizar cerca de R\$ 275 milhões. Os pequenos produtores, que podem financiar até R\$ 130 mil pelo Pronaf, receberão subsídio

de 100% da primeira e da última parcela do financiamento.

Já os médios, via Pronamp, podem financiar até R\$ 300 mil e serão subsidiados em 75% da primeira e da última parcela. Os grandes, que acessarão o Moderinfra, terão disponível até R\$ 500 mil e receberão subsídio de 50% da primeira e da última parcela. Todos terão três anos de carência para iniciar o pagamento e sete anos para saldar o empréstimo. Outra linha é a eliminação da necessidade de licença ambiental da Fepam para a outorga de exploração de reservatórios com até dez hectares de alague, para a irrigação de até 100 hectares. Basta um laudo, emitido por técnico competente, para que o banco libere o recurso para a construção de açudes ou aquisição de equipamentos.

Burocracia: há pedidos de licença ambiental e outorga que se arrastam por mais de um ano

pectativas em relação ao aprimoramento do marco legal relacionado à irrigação no Brasil. “Nesse sentido, uma das prioridades da Secretaria é a aprovação da nova lei de irrigação que está em tramitação no Congresso Nacional. Além disso, o novo Código Florestal incluiu dispositivo que define como de utilidade pública e interesse social os barramentos para fins de

agricultura irrigada. Esta iniciativa é uma das que permite o aprimoramento na relação entre produção e proteção e no desenvolvimento da agricultura sustentável”, analisa.

Política de incentivo — Em relação aos instrumentos de incentivo para o desenvolvimento da agricultura irrigada no Brasil, Onair destaca o Regime Especial de Incentivos para o Desenvolvimento da Infraestrutura (REIDI) que foi criado pela Lei 11.488/2007. “Os irrigantes habilitados ao REIDI podem adquirir equipamentos, materiais e serviços para projetos de irrigação com isenção do PIS/Pasep e da Cofins. Esse incentivo pode representar uma redução de até 9,25% sobre o total dos custos envolvidos na implantação, ampliação ou modernização da infraestrutura de irrigação”, informa. Entre as linhas de financiamento para irrigação, o secretário ressalta o BNDES PSI - Projetos Transformadores, o Moderinfra, o programa Mais Alimentos e Linhas especiais dos Fundos de

Desenvolvimento do Nordeste, Centro-Oeste e Norte. “Existem ainda programas especiais como o Irrigação Noturna, do Governo do Estado do Paraná, e o Programa Mais Água Mais Renda, do Governo do Rio Grande do Sul”, acrescenta.

Ele explica que o Moderinfra (Programa de Incentivo à Irrigação e à Armazenagem) tem como objetivos apoiar o desenvolvimento da agropecuária irrigada sustentável de forma a minimizar o risco na produção e aumentar a oferta de produtos agropecuários. “Com o programa, pretendemos ampliar ainda mais a capacidade de armazenamento da produção agropecuária pelos produtores rurais; proteger a fruticultura em regiões de clima temperado contra a incidência de granizo; e apoiar a construção e a ampliação das instalações destinadas à guarda de máquinas, implementos agrícolas e estocagem de insumos agropecuários — sendo estes alguns dos itens financiáveis”, salienta. 

COM VALTRA E SHELL VOCÊ GANHA EM DESEMPENHO E AINDA CONCORRE A 1 TRATOR VALTRA A750.

PROMOÇÃO
PEÇAS GENUÍNAS VALTRA
PEÇA QUE DÁ TRATOR



A CADA R\$ 400,00 EM COMPRAS DE PEÇAS GENUÍNAS VALTRA OU DE 2 BALDES DE LUBRIFICANTES SHELL, VOCÊ GANHA UM CÓDIGO PARA SE INSCREVER VIA SMS E CONCORRER AO PRÊMIO. PARTICIPE. COM VALTRA E SHELL VOCÊ TEM SEMPRE GRANDES VANTAGENS.



VALTRA



valtraglobal



@valtrabrazil



valtravideos

Consulte o regulamento no site
www.valtra.com.br/promocao-pecas



SHELL BRASIL PETRÓLEO LTDA. - CNPJ: 10.456.016/0001-67 - Av. das Américas, 4.200, bloco 6, 1º andar, Barra da Tijuca - Rio de Janeiro/RJ - CEP 22640-102 e VALTRA DO BRASIL LTDA. - CNPJ: 61.076.055/0001-70 - Av. Cap. Francisco de Almeida, 695 - CEP 08740-300 - Mogi das Cruzes/SP. **DISTRIBUIÇÃO GRATUITA DE PRÊMIOS.** Distribuição dos códigos de 1º/10/2012 a 31/12/2012 e inscrições até 05/01/2013. SMS tarifado no valor de R\$ 0,31 + Impostos. Autorização CAIXA Nº 1-1132/2012. Consulte o regulamento completo da promoção no site: www.valtra.com.br/promocao-pecas. O descarte inadequado da embalagem e do óleo usado pode gerar resíduos sólidos e poluir a água e o solo. Entregue-os em um posto de serviço ou ponto de coleta autorizado, conforme Resolução CONAMA nº 362/2005. Esta ação ajuda a proteger o meio ambiente.



Leonardo M. Mittmann

LUZES sobre a nova legislação ambiental

A consequência do novo Código Florestal é um Brasil mais consciente, inserido no debate ambiental mundial e ainda mais sustentável. Em resumo, o país tem a lei ambiental mais protetiva do mundo em suas regiões naturais

Advogada especialista em direito socioambiental Samanta Pineda, consultora jurídica da Frente Parlamentar da Agropecuária, do Instituto Ares e da Abag

O processo de construção do chamado novo Código Florestal, que na verdade não é um código, mas uma lei ordinária, foi longo, polêmico, trabalhoso e muito educativo. Numa verdadeira lição de democracia, o projeto foi amplamente discutido com a sociedade, entidades de pesquisa, instituições de ensino, membros do Judiciário, produtores rurais, ambientalistas, ONGs, sindicatos,

movimentos independentes, enfim, todos os segmentos. O resultado, além de uma nova lei, foi um Brasil mais consciente, inserido no debate ambiental mundial e, certamente, por isto, mais sustentável.

A nova lei trouxe algumas mudanças que incidirão principalmente nos 30% do território brasileiro que já tiveram sua vegetação suprimida e que produzem alimento, fibra, energia e ga-

rantem o superávit da balança comercial. Nos quase 65% de vegetação nativa que o Brasil possui (!!), as regras continuam praticamente as mesmas estabelecidas na legislação anterior. Depois de duas etapas, uma vencida em maio e outra, em outubro, a nova lei está vigente e os prazos estão correndo. Enfim, da porteira pra dentro como fica a nova lei?

O Brasil continua sendo o país que

tem a lei ambiental mais protetiva do mundo em suas regiões naturais. As áreas de preservação permanente, onde se proíbe qualquer intervenção, protegem 11 tipos diferentes de locais considerados frágeis ou importantes. São os seguintes: as margens dos cursos d'água naturais, o entorno de lagos e lagoas naturais, o entorno de reservatórios d'água artificiais, o entorno das nascentes, as encostas com declividade superior a 45°, as restingas, como fixadores de dunas ou estabilizadoras de mangues, os manguezais, as bordas dos tabuleiros ou chapadas, os topos de morros, montes, montanhas e serras, áreas com altitude superior a 1.800 metros e, finalmente, as veredas.

As metragens de proteção na margem dos rios e no entorno das nascentes continuam as mesmas da legislação anterior para áreas em que não houve intervenção. Vão de 30 a 500 metros, conforme a largura do rio, e tem 50 metros de raio no entorno das nascentes. Embora tenha ficado comprovado que a largura do rio não é um critério tecnicamente adequado para estabelecer a margem de mata ciliar necessária para uma proteção eficiente, não houve ambiente político para alterações nos conceitos predeterminados de Área de Preservação Perma-

nente (APP). A discussão foi muito apaixonada, ideológica e contaminada por um romantismo urbano que desconhece a realidade em campo, o que acabou por prejudicar a adoção de critérios tecnicamente mais adequados.

A modificação nas APPs de margem de rios é que a metragem começa a contar da borda da calha do leito regular, ou seja, efetivamente do baranco e não mais do leito maior, como na antiga lei. A consequência prática desta alteração é que as várzeas, quando fora das faixas de proteção exigidas (de 30 a 500 metros da borda), não são mais consideradas áreas de preservação e podem ser utilizadas, o que é bom, já que praticamente 80% do arroz produzido no país o é nas várzeas.

Reserva Legal — As porcentagens de Reserva Legal exigidas pela legislação anterior também permaneceram as mesmas, 80% quando o imóvel estiver em áreas de floresta na Amazônia Legal, 35% quando no Cerrado da Amazônia e 20% no restante do país. Novamente o Brasil supera qualquer outra legislação mundial quando uma parte do patrimônio particular, sem qualquer subsídio ou participação do Estado, é destinada a um bem coletivo.

As mudanças em relação a Reserva Legal são relativas à desnecessidade de averbação na matrícula do imóvel, à possibilidade de cômputo das áreas de preservação permanente para completar o percentual exigido e à possibilidade de compensação fora da propriedade e da bacia hidrográfica, sendo exigido que a área utilizada para compensar a Reserva Legal faltante esteja no mesmo bioma. O mecanismo da compensação vai facilitar para os produtores e ajudar na regularização das unidades de conservação, ou seja, parques e outros tipos de reserva que foram criados sem indenizar devidamente os seus ocupantes. Bom para a produção e para o meio ambiente.

Os imóveis que possuíam até quatro módulos fiscais até a data de 22 de julho de 2008 não precisarão completar o percentual de Reserva Legal faltante para atingir o percentual exigido, sendo a vegetação nativa existente naquela data suficiente para a regularização ambiental da propriedade. Assim também é a regra que não exige complementação da Reserva Legal para aquele que suprimiu a vegetação respeitando a legislação vigente à época da supressão. Aquele que não foi autuado (multado ou embargado) até 28 de maio de 2008 por não possuir

Tecnologia assimilada pela folha e multiplicada em grãos.

Conheça os fertilizantes foliares Nitral Urbana.

NITRAL
URBANA
Inventando o Futuro

www.nitralurbana.com.br



Reserva Legal ou por não ter íntegras as áreas de preservação permanente não poderá mais receber tais autuações por estes motivos. A intenção da nova lei é dar oportunidade de regularização respeitando a história, a atividade, a boa-fé e a dignidade do produtor.

Incentivos à preservação — Trata-se de uma mudança não só legal, mas de conceitos, o início de um processo de valorização da natureza em que os serviços ambientais oferecidos pelo meio ambiente poderão ser convertidos em dinheiro. Além disso, as medidas necessárias para implantação de práticas sustentáveis terão incentivos, como facilitação de acesso a crédito e isenção de impostos. O novo código tem como objetivo principal proteger o meio ambiente, sem inviabilizar as atividades que estão sendo desenvolvidas e disciplinando a forma de desenvolvê-las de agora em diante. Como instrumento desta organização foi instituído o Cadastro Ambiental Rural (CAR), que será obrigatório para todas as propriedades rurais do país.

O CAR será declaratório, assim como o Imposto de Renda, que pode ser feito diretamente pelo contribuinte no site da Receita Federal. O Ministério do Meio Ambiente adquiriu as imagens necessárias e o produtor irá completar o cadastro no site dos ór-

gãos ambientais sobre estas imagens, indicando onde estão suas áreas de preservação permanente e remanescentes

que podem ser utilizados como Reserva Legal. Tudo indica que até o final do ano o CAR estará disponível.

Para as propriedades acima de quatro módulos fiscais será necessário um mapa, que não precisa ser georreferenciado, mas que necessita de memorial descritivo e indicação das coordenadas geográficas com pelo menos um ponto de amarração do perímetro. Para as áreas com menos de quatro módulos fiscais o procedimento será simplificado, sem a necessidade do mapa ou memorial, bastando um croqui.

Os produtores terão o prazo de um ano da implantação do CAR para fazer o cadastro que, uma vez realizado, será a base da informação dos estados na elaboração dos seus Programas de Regularização Ambiental

Samanta: “É importante destacar que algumas situações poderão causar dúvida, pois não têm sua solução prevista pela nova lei, como, por exemplo, os TACs já assinados”



Divulgação

As várzeas, quando fora das faixas de proteção exigidas (de 30 a 500 metros da borda), não são mais consideradas áreas de preservação e podem ser utilizadas, o que é uma boa notícia, pois 80% do arroz é cultivado nas várzeas



Irma

(PRA). Esses programas deverão ser instituídos por lei por cada um dos estados da Federação, de acordo com as potencialidades e fragilidades locais, e formarão o conjunto de regras que servirá de roteiro para as regularizações ambientais necessárias. É importante destacar que algumas situações poderão causar dúvida, pois não tem sua solução prevista pela nova lei, como, por exemplo, os Termos de Ajustamento de Conduta (TAC) já assinados.

A interpretação de alguns juristas é de que o termo tem natureza de contrato e que como foi assinado conforme a lei vigente não pode ser revogado ou renegociado. No entanto, entendendo que se trata, como o próprio nome diz, de um ajustamento da conduta ilegal a uma lei vigente e que, se esta lei não está mais vigente, o termo ainda não cumprido não pode continuar válido. Todos os TACs em andamento, portanto, podem ser revistos. Apesar dos últimos vetos da presidente ao texto construído pelo parlamento, o novo Código Florestal é um grande avanço para o setor produtivo. A segurança gerada por regras claras e possibilidade de regularização, certamente, além de paz ao produtor, poderá fomentar investimentos em tecnologias e modernização. 

Um espaço para refletir,
um momento para pensar,
uma oportunidade para praticar...



COOPAVEL

25 anos



4 a 8 de fevereiro de 2013

430 expositores
180 mil visitantes
4.900 demonstrações técnicas

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

OPÇÕES para todo tipo de tarefa

Empresas fabricantes investem em inovação para modernizar o equipamento que é a base para uma boa operação

Responsável pela transmissão da energia do motor da máquina para o solo, o pneu é item de extrema importância para as diversas operações realizadas no campo. Além da capacidade de tração, o pneu responde pela sustentação de todo o peso do equipamento e sua dirigibilidade, ou seja, a capacidade de direcionar a máquina conforme a necessidade e o desejo do operador.

Especialistas no assunto, os professores Kléber Pereira Lanças e Saulo Philipe S. Guerra, da Faculdade de Ciências Agrônômicas (FCA) da Unesp, de Botucatu/SP, explicam que, nos últimos anos, os pneus agrícolas e florestais evoluíram dos pneus diagonais para os radiais e para os de BPAF (baixa pressão e alta flutuação). “A evolução principal, no entanto, aconteceu nas suas dimensões, tornando-se maiores em diâmetro e em largura, e produzindo uma

maior área de contato pneu/solo, o que melhora a tração (diminuindo o consumo de combustível) e minimiza os efeitos da compactação do solo”, destacam.

Na hora de escolher o melhor pneu, depois de eleger o seu tipo (diagonal, radial ou BPAF), é preciso definir as dimensões ideais (diâmetro e largura). Isso depende do tipo de máquina que o pneu vai equipar, o tipo de serviço e, principalmente, o seu peso e a velocidade. “Com o peso em cada pneu e uma tabela do fabricante do pneu, pode-se escolher aquele que seja ideal para a aplicação. Finalmente, após selecionado o pneu, deve-se eleger a sua pressão de inflação interna do ar, também obtida na tabela do fabricante, sendo essa escolha de fundamental importância no desempenho da máquina. A pressão do pneu irá regular a área de contato, o torque transmitido do pneu para o solo e a eficiência do sistema, podendo econo-

mizar até 18% de combustível, somente com a regulagem correta da pressão”, detalham os especialistas.

Os professores, que também são coordenadores do Núcleo de Ensaio de Máquinas e Pneus Agrícolas e Florestais do Departamento de Engenharia Rural da FCA, lembram que o pneu adequado minimiza o impacto do peso da máquina no solo, diminuindo a sua compactação, que é prejudicial ao crescimento das plantas. “Pneus maiores, com pressões internas menores, geram grandes áreas de contato com o solo, aumentando a capacidade de tração das máquinas, diminuindo o consumo de combustível e minimizando os efeitos nocivos no solo”, salientam Kléber Lanças e Saulo Guerra.

A seguir, acompanhe o que as empresas fabricantes apresentam em destaques e lançamentos para o setor agrícola no Brasil.

BRIDGESTONE/FIRESTONE

A Bridgestone, por meio de sua marca Firestone, com a qual atua no mercado agrícola e fora de estrada, oferece produtos para tratores, colheitadeiras, pulverizadores, pivôs de irrigação, implementos e retroescavadeiras. A Firestone é uma marca de origem norte-americana presente há 88 anos no Brasil. O mais recente lançamento da marca para o segmento agrícola foi o Radial ALL Traction DT, um pneu com construção radial, uma forte tendência do mercado. Antes importado dos Estados Unidos e agora produzido no Brasil, o produto foi apresentado na Agrishow deste ano.

O equipamento é indicado para terrenos onde se exige maior tração no molhado. Projetado com barras mais altas, oferece excelente tração do pneu com o solo e menor compactação. A banda de rodagem foi especialmente desenvolvida com desenho arrojado e proporciona um rodar macio, máximo rendimento e maior vida útil. O talão com perfil especial proporciona melhor assentamento no aro da roda, evitando o depósito de terra e restolhos. O produto está disponível nas medidas 710/70R38 e 600/65R28.



Fotos: Divulgação

FATE

Empresa argentina fabricante e exportadora de pneus, a Fate oferece para o agricultor brasileiro diversos modelos adequados para as atividades no campo. Um dos equipamentos de destaque é o Fateagro GR-850, modelo de tecnologia agro-radial, sendo ideal para solos úmidos ou brandos. Sua construção radial promete reduzir o consumo de combustível da máquina. Sua maior altura de tacos e sua construção sem câmara proporcionam uma maior durabilidade e um menor custo por hora de trabalho.

Outro modelo é o Fateagro GD-79, tradicional modelo de pneu da marca destinado a máquinas e equipamentos agrícolas. Constituído de carcaça de nylon, os componentes do GD-79 são altamente resistentes a impactos e rupturas, o que lhe confere maior durabilidade. A empresa também destaca o SP Arrozeiro, de construção diagonal e também com carcaça em nylon, recomendado para atividades agrícolas em solos úmidos.



MAGGION

Com sede em Guarulhos/SP, a Maggion vai completar, em 2013, 80 anos de atuação no Brasil. Recentemente, a empresa ampliou sua participação no mercado agrícola com uma nova medida de pneus na linha Super MHF e duas novas linhas de pneus para equipamentos de irrigação - o Irrigare e o Militar BL Implemento -, para uso em plantadeiras, carretéis de irrigação e grades. O equipamento promete alta resistência e durabilidade para o trabalho no campo.

O Irrigare é um pneu diagonal com câmara, indicado para uso em pivôs, especialmente projetado para o máximo desempenho em superfícies de solo umedecido, evitando a compactação localizada. Sua

carcaça reforçada permite alta performance em horas trabalhadas e grande resistência a cortes e furos. Especificamente na área agrícola, nos últimos cinco anos, a Maggion obteve incremento de 45% nas vendas. A empresa também produz câmaras de ar para as mais diversas medidas de pneus do segmento.



MICHELIN



Com presença em mais de 170 países e em operação no Brasil desde 1927, a Michelin oferece diversos modelos para uso em equipamentos agrícolas. Entre os destaques da empresa está o MULTIBIB, pneu destinado a tratores de 160cv a 220cv. O produto proporciona até 35% a mais em sua vida útil e preserva o solo, graças a sua superfície de contato 10% maior. Concebida especialmente para tratores de grande potência, a gama Michelin MACHXBIB reduz a compactação do solo e contribui para um menor consumo de combustível. Já o MEGA XBIB é recomendado para as mais pesadas máquinas de colheita.

Para aumentar a capacidade de carga e robustez, o pneu tem lonas metálicas integradas na coroa. Esta tecnologia torna o pneu mais resistente à fadiga, ajudando a melhorar a produtividade. O XEOBIB, fabricado com tecnologias Michelin Ultraflex, é destinado a tratores de 80cv a 220cv. Esse pneu limita a compactação dos solos e otimiza os rendimentos graças a uma área de contato com o solo 24% maior em relação aos pneus fabricados com a tecnologia tradicional.



PETLAS

Fundada na Turquia, a Petlas exporta seus produtos para mais de 70 países. No Brasil, a empresa oferece ao mercado modelos voltados para as diferentes necessidades dos produtores rurais. Entre os principais produtos da marca está o TA-60, um pneu agrícola para eixos trativos em tratores em uma ampla faixa de potência. Tem banda de rodagem especial reforçada, resistente contra pequenos cortes e desgaste irregular. O design da banda de rodagem foi projetado para um longo tempo de vida útil do pneu.

Outro destaque da empresa é o BD-65, desenvolvido para uso em colheitadeiras. É um pneu com extra-habilidade de agarramento e ampla banda entre um ombro e outro,

fazendo o último contato com o solo com mais tração. Um dos recentes lançamentos da Petlas é o TA-110, pneu radial desenvolvido com alta tecnologia e voltado para agregar performance a máquinas voltadas para a agricultura de precisão. Reforçado e robusto, promete uma durabilidade superior por ser composto de borracha especial que facilmente absorve impactos e resiste à perfuração e ao desgaste.

RINALDI

Empresa com sede em Bento Gonçalves/RS, a Rinaldi oferece ao mercado agrícola pneus voltados à linha leve e a equipamentos utilizados em propriedades com perfil de agricultura familiar. Os produtos mais comercializados são os pneus traseiros modelo RGA 34 nas medidas 6.00-12 e 6.00-14. O RGA 34 é um pneu de garra alta, com grande poder de tração e elevada capacidade de flutuação e autolimpeza. Também faz parte da linha agrícola o modelo RG 17, um pneu de garras cruzadas diametralmente, com ótima capacidade de tração, elevada flutuação e autolimpeza, e com assentamento equilibrado e uniforme sobre o solo.

Outros destaques voltados para as operações no campo são o RGA 36 e o RR 17, pneu agrícola dianteiro com grande resistência a derapagens e facilidade de direção. A Rinaldi iniciou suas atividades em 1969 e atua em todo o Brasil por meio de seus representantes. No mercado externo a empresa negocia com mais de 20 países, sendo que as vendas internacionais correspondem a 8% da comercialização total.



PIRELLI

Com 140 anos de tradição, a multinacional italiana Pirelli lançou este ano no Brasil a sua segunda geração de pneus radiais agrícolas. Desenvolvida e produzida no país e voltada para máquinas de alta potência, a linha PHP é uma evolução da gama Earth Agro PHT, lançada há dois anos. Com rendimento quilométrico até três vezes superior a um pneu convencional equivalente, o PHP apresenta características como melhor tratividade, que colabora na economia de combustível e redução de emissão de CO₂, menor compactação do solo e melhor dirigibilidade.

Além disso, a nova linha é produzida com materiais que diminuem o impacto ao meio ambiente e novos compostos que aumentam a sua vida útil. Também apresenta melhor autolimpeza, pois a nova geometria da banda de rodagem expulsa rapidamente a terra acumulada no pneu. A empresa também destaca as linhas de caminhão FG85 e TG85 na medida 13R22,5, exclusividade da Pirelli no mercado. Esta medida foi lançada para atender às exigências da agroindústria, que, na busca por eficiência, demanda pneus mais robustos e largos, com capacidade de carga maior.





TITAN

A Titan reforçou, neste ano, sua estratégia de crescimento e fortalecimento da marca no Brasil. Foram apresentados dois lançamentos para o agronegócio. Uma das novidades foi o Dyna Torque II HD, que se encaixa em uma nova categoria no setor de pneumáticos, o agroflorestal. Possui carcaça reforçada e construção diferenciada de um pneu agrícola comum devido à adição de duas lonas em torno da carcaça e da utilização de composto de borracha empregado nos pneus fora de estrada, que dão proteção extra contra cortes e perfurações.

O outro lançamento é o All Weather, pneu de alta flutuação para ser utilizado nas carretas graneleiras e transbordos de cana, cujo diferencial está no desenho de banda em forma de diamante, que minimiza a resistência ao rolamento e a agressão à superfície do solo. A Titan tem atuação no mercado da América do Norte há mais de 100 anos. No segmento de pneus agrícolas, o trabalho iniciou em 1993. No final de 2010, a Titan adquiriu uma fábrica em São Paulo/SP, onde são fabricados os pneus com a marca Goodyear.

TRELLEBORG

A Trelleborg vem acompanhando a evolução do setor agrícola há mais de 100 anos, apresentando inovações como os pneus com banda de rodagens maiores. A linha de pneus radiais oferece ao usuário conforto, alta performance operacional e economia de combustível. A maior área de contato com o solo proporciona melhor distribuição do peso, resultando em menor compactação, melhor autolimpeza e melhor tração.

A linha é dividida em seis categorias, disponíveis em várias medidas: a TM900 HP é formada por pneus para tratores e colhedoras de alta potência; a TM800 é voltada para tratores e colhedoras de alta e média potência, com elevada capacidade de carga; a TM700 é para tratores de média potência e com uma linha especialmente destinada para o setor frutífero; a TM600 também é para tratores de média potência; a TM2000 é voltada para colhedoras; e a Twin Radial, que é a linha para trailers, carretas e transbordos, com banda de rodagem especialmente desenvolvida para esses veículos. A Trelleborg está no Brasil desde 1995. A história da empresa iniciou em 1905 na Suécia. 



DO PLANTIO Á COLHEITA PRODUTO É **MARINI.**



Aros - 270/95/54 - Pneus 12.4x38
ou
Aros - 320/90/50 - Pneus 12.4x36

Aros e Pneus Especiais
para Pulverização



Rodado Duplo Sistema de Engate Rápido

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

O lugar do Brasil na **DÉCADA** da soja

Tour da Aprosoja Brasil pela agricultura dos Estados Unidos presenciou as facilitações e descomplicações institucionais disponibilizadas àqueles produtores. De seguro agrícola e incentivo à sucessão a legislações ambiental e trabalhista

Glauber Silveira, produtor, engenheiro agrônomo e presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Soja (Aprosoja Brasil), glauber@aprosoja.com.br

A seguinte frase eu ouvi do diretor executivo da Associação Americana de Soja (ASA), Stephen Censku: “A última década foi do milho, agora é a hora de todas as atenções se voltarem para a soja. Existe um mundo de oportunidades para esta cultura. No milho tivemos um salto de produtividade, melhorias e desenvolvimento tec-

nológico. A soja deve ter grande desenvolvimento na próxima década, com ganhos significativos em produtividades e tecnologias mais avançadas de produção”. A soja é a oleaginosa mais importante do mundo, pois fornece óleo e proteína. É, sem dúvidas, uma cultura de mil e uma utilidades. Mas nesta última década os ganhos de produtividade foram muito tími-

dos quando comparados com os do milho, seja no Brasil ou nos Estados Unidos, os principais produtores. Tanto é que penamos com 2.800 quilos/hectare de média nacional, enquanto já deveríamos estar com médias nacionais acima dos 3.500 quilos/hectare. É nisso que a área de pesquisa deve focar na próxima década.

A maior parte do investimento em pes-



Fotos: Aprosoja Brasil



Dirigentes brasileiros conversam na Associação Americana de Soja (ASA), entidade que tem quase 100 anos e é uma força muito grande dentro do Parlamento, mas sempre em razão de organização e apoio dos produtores

quisa agrícola, seja pública ou privada, tem sido direcionada ao milho, claro, porque o cereal tem uma importância grandiosa na alimentação humana e animal, tanto que sua produção mundial ultrapassa 850 milhões de toneladas, enquanto a produção mundial de soja é por volta de 250 milhões de toneladas. Não que uma cultura seja mais importante que a outra, pois as duas se complementam. A soja deve avançar em tecnologias que permitam sua adaptabilidade a condições adversas de clima, como uma maior resistência ao estresse hídrico e resistência a pragas e doenças. Estamos perdendo muito em produtividade devido a doenças de solo como os nematoides e também da planta. Um exemplo é a ferrugem asiática, que já deu bilhões de reais em perdas no Brasil, ou seja, precisamos de foco na pesquisa, pois isto significa sustentabilidade da cultura.

Brasileiros e americanos aliados — Por meio do Projeto Soja Brasil, tivemos a oportunidade de percorrer mais de 3 mil quilômetros nos EUA em setembro, onde conversamos com dezenas de produtores, associações e outros. O sentimento é um só: a grande oportunidade que temos pela frente em função da crescente demanda mundial por alimentos — onde saímos do cenário de oferta e entramos para o cenário de demanda — fez com que produtores americanos e brasileiros deixassem de se ver como adversários, mas sim como aliados. Um fator muito importante

nos diferencia dos produtores americanos é o clima. Lá a agricultura é temperada, enquanto aqui é tropical; sendo assim, cada uma tem suas características e peculiaridades. O Brasil possui maior aptidão para a soja, enquanto os EUA, para o milho, e é preciso entender isto. Tanto é que os produtores norte-americanos só falam em pesquisas para aumentar os níveis de óleo e proteína da soja, enquanto aqui este nível é maior que o deles devido ao clima. Temos que aproveitar isto comercialmente.

Em nossa viagem aos EUA tivemos a oportunidade de presenciar a realidade daqueles produtores e posso afirmar que, de fato, eles são muito mais competitivos que nós produtores brasileiros, o que não é novidade para ninguém. Seja em logística, política agrícola, organização. No entanto, nada disso veio por acaso. Lá, como aqui, foram dezenas de anos de muita luta para chegar onde estão hoje. Sempre escuto que estamos 50 anos atrás deles, mas isto não poderia ser diferente, já que todos com quem conversei estão produzindo na propriedade há mais de 150 anos, de geração em geração vão perpetuando a tradição.

Nas principais zonas produtoras dos EUA vemos os trilhos cortando as propriedades, aí eu comentava: “Nossa, que bom ter a logística na sua porta”. Os produtores sempre sorriam e diziam que realmente eu estava com a razão. Mas, quando eu

perguntava se sempre havia sido daquela forma, eles enrugavam a testa e diziam: “Não, minha família produz aqui há 160 anos e a ferrovia chegou há 50 anos”. Ou seja, em lugar nenhum produzir é fácil, mas com organização, mobilização e foco, a logística chega. Afinal, todos penam em função de logística inadequada.

Agora, o que mais chama a atenção, seja nos EUA ou na Europa, é a organização dos produtores. Eles possuem a “entidade-mãe” — que é a nossa Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), mas possuem as entidades setorializadas, seja de milho, soja, trigo, sorgo e outras culturas, como temos buscado aqui no Brasil. A ASA já tem quase 100 anos e uma força imensa no Parlamento, de acordo com a importância da cultura e da sua idade, mas tudo isso graças à organização

MELHORE O CONTROLE DOS CUSTOS E RESULTADOS COM SAP Business One

Mas como?

O Módulo de Gestão Agrícola Fértil permite monitorar e controlar os fatores produtivos como talhão, mão de obra, máquinas e insumos de forma simples e ágil.

Permite a sincronia entre os departamentos de compras, financeiro, estoque e as fazendas.

SAP Business One

- > Contabilidade Gerencial
- > Contabilidade Fiscal
- > Compras
- > Estoque
- > Financeiro
- > Faturamento
- > Gestão Agrícola
- > Gestão de Armazéns Gerais
- > Gestão de Pecuária
- > Gestão de Algodoeira
- > Orçamento e Custos
- > Nota Fiscal Eletrônica
- > SPED

Entre em contato para mais informações:
www.liberali.com.br
comercial@liberali.com.br
(65) 3634-0400

Liberali



Glauber Silveira com o produtor Daniel Stuart, do Kansas, cujos filhos já são a sexta geração de produtores. Na região 50% dos filhos permanecem na atividade, mas precisam desde pequenos ser incentivados pelos pais

e ao apoio dos produtores. A ASA tem tido um foco muito grande na nova Lei Agrícola Americana, que seria o equivalente ao nosso Plano Safra. A diferença está no prazo, pois lá ela vale por quatro anos, e os benefícios são bem diferentes, principalmente no que se refere ao seguro agrícola, principal preocupação dos produtores. Pelo que pude perceber, eles estão muito bem articulados, já que a ASA tem uma grande proximidade com o governo e o seguro agrícola deve se manter como está ou melhorar.

Seguro eficiente — A safra americana teve quebras significativas devido à seca severa, a maior dos últimos 50 anos, mas, felizmente, com preços remuneradores e um seguro agrícola efetivo, as perdas serão compensadas para a maioria dos produtores americanos. O seguro lá leva em conta a produtividade obtida pelo produtor nos últimos cinco anos. A cada ano o produtor faz o seguro, seja de 75% ou 85% da produção. Claro que quanto maior a proteção, maior o prêmio, e uma parte do prêmio é subsidiado. Os produtores nos disseram que para cobrir 85% na região de Illinois, por exemplo, o custo foi de US\$ 105 por hectare, dos quais eles pagaram US\$ 65 e o governo, os outros US\$ 40. Sendo assim, o que eles esperam é que o seguro melhore ainda mais, caso contrário, com uma safra como esta, muitos produtores estariam quebrados.

lho/ha, e ele fez seguro protegendo 85%. Sendo assim, ele tem assegurada uma produção de 9,7 toneladas/ha e espera fechar em 6 toneladas/ha, devendo receber 3,7 toneladas/ha de indenização — que é a diferença entre o protegido e o colhido. Se multiplicarmos 3,7 toneladas a um preço de 323 dólares para outubro, que é quando ele fez a opção, ele receberá um cheque em sua casa que cobrirá o valor de 1.195 dólares/ha.

Legislações — Stephen, da ASA, nos relatou o que já havíamos falado com os produtores com relação às questões trabalhistas e ambientais, ou seja, elas praticamente não existem se comparadas com o Brasil. A lei trabalhista não é subjetiva, os empregados podem ser dispensados sem maiores dificuldades e podem ter regime de trabalho no qual recebem um salário fixo ou recebem por jornadas, embora todos recebam benefícios legais. Na questão de segurança, o empregador tem a obrigação de disponibilizar Equipamento de Proteção Individual (EPI) e estabelecer a forma correta de trabalho. Mas não é multado se o empregado não utilizar e nem se houver um acidente na propriedade. Lá impera a lei do bom senso.

A legislação ambiental é digna de nota 10. O governo dos EUA estabeleceu a proteção de áreas sensíveis como áreas úmidas (pântanos), com risco de erosão, beira de rios assoreados. E, para incentivar sua

preservação, desde 1985 criou um Programa de Reserva de Preservação, voluntário, mas para o qual paga arrendamento de até US\$ 600 por hectare, preservado aos produtores para não produzirem nestas áreas sensíveis. Detalhe: o governo ainda paga 50% dos custos de plantio de árvores ou forrageira na área definida. Já foram pagos mais de US\$ 25 bilhões neste programa desde 2001. Conclusão, as leis ambiental e agrícola caminham juntas naquele país, ao contrário do Brasil.

Mas o que ficou claro pelas conversas com Stephen é que, assim como os produtores, a ASA está focada na nova lei agrícola americana, buscando a consolidação do seguro rural como instrumento de garantia de renda e trabalhando para que seja ainda melhor para os produtores. Recentemente, o governo cortou os chamados pagamentos diretos — os subsídios pagos aos produtores para produzirem, e, por isso, a importância de manterem o seguro. Ele nos disse que estão trabalhando muito na questão da certificação da produção agrícola, já que importadores como a Europa irão exigir a certificação em breve, mas eles não irão aceitar a certificação individual de propriedades, mas sim a certificação da produção do país, pois consideram que isso só agregará custos à cadeia e nenhum benefício prático. Isto eu achei muito importante.

Sustentabilidade — O conceito de sustentabilidade para os produtores norte-americanos também não deve ser atrelado à subjetividade, mas ao que diz sua legislação. Alta produtividade, práticas conservacionistas, como plantio direto, e curvas de nível e terraços, o uso de biotecnologia e a redução de aplicação de agroquímicos são o que deve nortear a certificação dos produtores daquele país. Já na Iowa Soybean Association falamos com Grant Kinberley, gerente de desenvolvimento de mercado, e o que me chamou muito a atenção em nossa conversa foi o foco deles em comunicação, inclusive estão com um projeto piloto onde o consumidor, através de um código de barra (QR Code) na embalagem, poderá fotografar, com smartphone, e visualizar na internet um filme de como aquele alimento foi produzido de forma sustentável. Esta será uma forma de se comunicar com a população, que só tem como fonte de informação o que vê na internet, normalmente contra o setor. Também achei

muito interessante.

Grant nos disse que eles possuem representantes em 80 países e escritórios em sete, todos com o objetivo de divulgar a soja americana. Na Índia eles têm um projeto de mais de dez anos focado em aumentar o consumo, pois eles acreditam num imenso potencial de consumo na Ásia. Perguntamos a Grant como é a visão da sociedade urbana com relação ao produtor de soja, e ele nos disse que em uma recente pesquisa identificaram que o produtor é bem aceito e bem visto pela sociedade. Mas, quando se fala em grande produtor, isto não acontece, pois a sociedade americana está preocupada com a concentração que está acontecendo.

Um dos pontos que mais me chamou a atenção nessa conversa foi quando perguntamos sobre sucessão familiar e eles nos disseram que o governo possui um programa de incentivo aos jovens agricultores, com redução de taxa de juros e redução do imposto de renda, e ainda outro grande incentivo para aquisição de terras. Mas o que ficou claro na conversa é o seguinte: se a produção agrícola estiver

dando renda, os jovens se entusiasmam a seguir produzindo em sucessão aos pais.

Tivemos a oportunidade de ver o processo de sucessão americana na prática e em diversas propriedades. Uma delas foi a de Daniel Stuart, do Kansas, que nos disse que seus filhos já são a sexta geração de produtores. Ele contou que saiu do colegial, foi para a lavoura e amava produzir, e hoje está muito feliz por seus filhos seguirem o mesmo caminho que ele. Perguntamos aos filhos dele se muitos jovens ficavam na atividade de seus pais e eles disseram que naquela região 50% dos filhos permanecem e, para isso, precisam desde pequenos ser incentivados pelos pais.

Assim como a família do Daniel, tem a família do Bill, a do Eric, a do Jerry e de tantos outros que conversamos e que estão há mais de 150 anos cultivando aquelas terras, com suas calças remendadas, boné na cabeça e um brilho nos olhos quando falam da produção, do desafio do futuro. É muito interessante ver a família unida produzindo, a mãe tocando o trator, o pai na colheitadeira e o fi-

lho no caminhão.

Como podemos ver, temos vários temas em comum em nível mundial. Foi muito interessante ter tido a oportunidade de ver de perto a realidade da produção americana, andando milhares de quilômetros pelo interior. Não importa de qual país é o produtor, respeitando as proporções, os problemas são recorrentes e as realidades e soluções são de acordo com sua organização. Nos EUA apenas 10% dos produtores são voluntariamente filiados a suas organizações e já conseguem tanto. Os que são filiados fazem sua parte sem se preocupar com o que não fez e assim avançam.

O Brasil está em um momento único de oportunidades, afinal é a década da soja. Podemos fazer dessa próxima década a consolidação de muita de nossas demandas, seja com a melhora da logística, seja com um seguro agrícola adequado e que realmente dê segurança ao produtor. Mas, para que isso realmente aconteça e tiremos proveito desta próxima década, é fundamental que você faça sua parte ao menos dando apoio a quem trabalha por você. 

Agritours Brasil agora é AgroMundi.

Com 15 anos de experiência em viagens de negócios, mais de 3000 clientes transportados, viajando para todos os cantos do mundo, a Agritours Brasil passa a se chamar AgroMundi Viagens de Negócios. Afinal, no nosso nome não cabe só um Brasil, mas um mundo inteiro de conhecimento.



(11) 96393-3883 / (11) 96396-0856
www.agromundi.tur.br

Rumo a um mundo de conhecimento.

NÃO-OGM: agregação de valor à produção

Além dos prêmios pagos ao produto não-transgênico, como um bônus médio de R\$ 3 por saca de soja, o agricultor não é obrigado a recolher royalties às empresas produtoras

Ricardo Sousa, diretor-executivo da Associação Brasileira dos Produtores de Grãos Não-Geneticamente Modificados (Abrange)

Agregar valor à produção. Essa é a palavra de ordem de dirigentes e executivos dos mais diversos empreendimentos econômicos, focados em operar com eficiência num ambiente de negócios cada vez mais acirrado e competitivo. De fato, a agregação de valor constitui um atalho para o lucro e, muitas vezes, para a própria sobrevivência na atividade. Não por acaso, as empresas que apresentam os mais vistosos desempenhos são justamente aquelas que investem em inovação e em ferramentas que captem e antecipem as tendências e exigências do mercado consumidor. A produção agropecuária não foge a essa regra. Os exemplos de sucesso na agregação de valor podem ser colhidos nos mais diferentes campos de atividade. Tome-se o caso dos cafés especiais, produzidos para o mercado gourmet, cotados com grande diferencial sobre os cafés comuns.

O mesmo vale para o mercado de carnes: suínos e bovinos com menor teor de gordura são mais valorizados do que os produtos comuns. A indústria canavieira, por seu turno, paga prêmios para o produto com maior teor de sacarose. E assim por diante. No campo dos grãos, as possibilidades de agregação de valor são mais reduzidas. Há exemplos, claro, como produtores de orgânicos, fornecedores de especialidades, como arroz preto, e produtores biodinâmicos. Essas possibilidades, entretanto, não estão ao alcance da esmagadora maioria dos produtores agrícolas.

Uma promissora janela de oportunidades, entretanto, está sendo aberta para o produtor brasileiro de grãos. Trata-se da organização da cadeia produtiva de produtos não-transgênicos. À primeira vista, essa afirmação pode soar inconsistente. Afinal, são os produtos transgênicos os associados à “modernidade” e à “vanguarda” na produção agrícola. Essa imagem, entretanto, não é exata. Se não, vejamos: o Brasil é hoje o maior produtor e exportador mundial de produtos não-transgênicos, situação que vem sendo explorada com sabedoria pelos elos desta cadeia produtiva. Explica-se: os con-



Fotos: Divulgação



“Hoje, graças ao trabalho de pesquisa e desenvolvimento da Embrapa, o programa Soja Livre oferece uma ampla gama de variedades de soja para o produtor rural”, explica Sousa

sumidores europeus, asiáticos e da Oceania têm enorme aversão aos alimentos que sejam ou contenham transgênicos. Para assegurar a natureza e a qualidade de alimentos não transgênicos, se dispõem a pagar um prêmio – um sobrepreço com relação àqueles praticados na Bolsa de Chicago.

Esse diferencial é rateado, então, pelos elos da cadeia produtiva de não-transgênicos: exportador, processador, certificador e produtor rural. Trata-se de um ganho substancial: na última safra, os sojicultores que se dedicaram à produção de não-transgênicos receberam um prêmio médio de R\$ 3 por saca. E isso se chama agregar valor – e muito – à atividade. Para organizar e reforçar esse mercado diferenciado, a Embrapa e a Associação Brasileira dos Produtores de Grãos Não-Geneticamente Modificados (Abrange) criaram um programa – o Soja Livre – que está completando três anos de atividades bem-sucedidas.

O programa nasceu de uma demanda por parte de um grande número de produtores, preocupados em assegurar o suprimento de sementes de soja convencional para formar suas lavouras. Essa justificada preocupação foi provocada pelo processo de concentração do mercado de produtores de sementes: as principais empresas brasileiras foram adquiridas por companhias multinacionais, cujo único interesse é o de vender sementes de produtos transgênicos. Essa dominação de mercado é uma ameaça não só para os agricultores que participam de programas de produção de não-transgênicos, como também para aqueles que obtêm melhores resultados com as sementes convencionais.

De fato, as variedades de soja não-transgênica vêm apresentando melhor desempenho em termos de custos de produção e produtividade final (confira

os resultados pelo site www.sojalivre.com.br). O programa Soja Livre está se mostrando um sucesso. Lançado no Mato Grosso, foi estendido para seis outros es-

tados: Roraima, Mato Grosso do Sul, Goiás, São Paulo, Paraná e Santa Catarina. Dezenas de dias de campo foram realizados no âmbito do Soja Livre, com a participação de centenas de produtores, técnicos, agrônomos e integrantes de empresas da cadeia produtiva.

Hoje, graças ao trabalho de pesquisa e desenvolvimento da Embrapa, o programa Soja Livre oferece uma ampla gama de variedades de soja para o produtor rural. Além dos prêmios pagos ao produto não-transgênico e dos excelentes resultados registrados no campo pelas variedades do programa Soja Livre, o produtor que investe neste mercado conta com outra vantagem adicional: sua produção não é obrigada a recolher royalties às empresas produtoras, como ocorre no mercado de produtos transgênicos. Vale lembrar, a propósito, que os produtores gaúchos moveram

uma ação questionando justamente a cobrança de royalties por parte de uma empresa produtora de sementes transgênicas, que foi acolhida pela Justiça.

E o mercado de não-transgênicos promete ganhar contornos ainda maiores. No final de setembro, a divulgação de uma pesquisa conduzida pela universidade francesa de Caen sobre os efeitos do consumo de milho transgênico sobre ratos abalaram o mundo científico e deixaram em polvorosa os já ressabiados consumidores europeus e asiáticos aumentando suas recomendações e princípios da precaução. Neste sentido os produtos originados no Brasil, livres de transgênicos, tornam-se mais e mais atrativos ao mercado consumidor que vem rotulando produtos à base de carnes. Ou seja, aves, bovinos e suínos alimentados com farelo não-transgênicos passam a levar rótulos como “nouris sns OGM”, do Grupo Carrefour, e “Poulet de Louer”, e também os selo da VLOG (Alemanha) – “Ohne Gehntechnik”, dentre muitos outros.

Finalmente, ressaltamos não ter a menor indisposição em relação à transgenia do ponto de vista ideológico. Entendemos que se trata de tecnologia à disposição do produtor, a quem cabe, de forma soberana, decidir-se por sua utilização ou não. E é justamente isso o que buscam as empresas e os produtores associados à Abrange: exercer seu legítimo direito de escolha de processos de produção que julgar mais conveniente. Especialmente se esse processo agrega valor à sua produção. ■

BANDEIRANTE
Indústria de Máquinas

- Retira a silagem do local onde estiver armazenada, transportando-a até o rebanho
- Permite maior agilidade ao processo
- O equipamento é integrado à pá frontal de qualquer trator

www.maqband.ind.br | (54) 21 04 2844

A GRANJA vence 11º Prêmio Massey Ferguson de Jornalismo

A revista **A Granja** foi a grande campeã na categoria Revista da 11ª edição do Prêmio Massey Ferguson de Jornalismo. Com a reportagem “Gestão – O negócio rural em boas mãos”, a jornalista Denise Saueressig venceu o troféu e a concorrência com cerca de 90 trabalhos. No total, esta edição somou recorde de inscrições, com 287 trabalhos nas categorias Revista, Jornal, Internet, TV, Estudante e Mercosul. O número superou em 161% as inscrições de 2011. São Paulo lidera o ranking de estados com o maior número de inscritos, 37%, seguido pelo Rio Grande do Sul, com 18%.

A cerimônia de premiação foi realizada em Porto Alegre no dia 4 de outubro. Durante a entrega dos troféus, o vice-presidente sênior e gerente geral da AGCO para América do Sul, André Carioba, e o diretor de marketing da AGCO, Fábio Piltcher, falaram sobre o desafio do jornalismo especializado em agronegócio em romper barreiras. “As redes sociais trabalham hoje com o imediatismo da informação e, por isso, os jornalistas têm uma concorrência forte e precisam lançar mão não apenas da originalidade, mas também da capacidade criativa para manter o jornalismo vivo e interessante para o leitor”, destaca Piltcher.

Os finalistas (três em cada categoria) se destacaram por originalidade do tema, pesquisa, argumentação e relevância para o agronegócio. “Os trabalhos inscritos apresentaram altíssimo padrão. Acompanhei outras edições do prêmio e é perceptível que os jornalistas têm se empenhado ano

a ano”, afirma o presidente do júri, Carlos Henrique Carvalho, presidente executivo da Associação Brasileira das Agências de Comunicação (Abracom).

Criado em 2001 para comemorar os 40 anos da Massey Ferguson no Brasil, o prêmio de jornalismo rece-

beu 34 inscrições na sua primeira edição, em 2002. Em 2003, **A Granja** recebeu o Prêmio Destaque Jornalismo Rural Brasileiro e teve dois finalistas na categoria Revista. De lá para cá, **A Granja** esteve entre os finalistas em sete edições do prêmio, sendo que, por três anos, duas matérias da revista concorriam na categoria. Nos anos de 2005, 2006 e 2007, **A Granja** foi tricampeã, com os trabalhos da repórter Cristine Pires. 

Denise (esq.) com
Fernanda Kessler, gerente
de Recursos Humanos da
AGCO América do Sul





Inspiração



Transpiração



Produção

HORITA
Arte no campo

COOPERATIVISMO para a segurança alimentar

IV Fórum de Inovação, Agricultura e Alimentos, realizado no mês passado, em Campinas/SP, debateu a produção de alimentos e a urgência em combater a fome no mundo

Denise Saueressig
denise@agranja.com

O mais recente relatório da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) indica que uma a cada oito pessoas, ou 870 milhões de habitantes, passam fome no planeta. Apesar da redução nos índices – em 1992 eram 1 bilhão de pessoas em situação de fome –, o número é inaceitável. “Nossa meta até 2015 é conseguir reduzir pela metade esse índice. A fome é degradante, mata, e precisa ser erradicada”, frisa o representante da FAO no Brasil, o moçambicano Hélder Muteia. O Brasil obteve um avanço importante nos últimos anos. O país tinha 23 milhões de

subnutridos em 1992 e, agora, esse número caiu para 13 milhões. “O Brasil ocupava uma posição embaraçosa, já que é um dos maiores produtores de alimentos do mundo, mas hoje tem conquistas relevantes, principalmente devido a experiências locais bem sucedidas”, analisa o representante da FAO no país.

Muteia participou no dia 19 de outubro do IV Fórum de Inovação, Agricultura e Alimentos, realizado na sede do Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital), em Campinas/SP. O evento, que foi realizado pela FAO, pela Associação Brasileira do Agronegócio (Abag) e pela Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), integrou o calendário da Semana Mundial da Alimentação, evento celebrado em mais de 150 países.

A redução dos números alarmantes da fome passa pela necessidade de incrementar a tecnologia na produção de alimentos. Entre as ferramentas propostas para minimizar o problema estão a inovação, que aumenta a produtividade, as políticas de manutenção dos produtores rurais no campo e o incentivo ao cooperativismo. Não por acaso, a FAO definiu “Cooperativas Agrícolas Alimentam o Mundo” como tema da Semana da Alimentação deste ano. “No mundo todo,

as cooperativas geram 100 milhões de empregos e, no Brasil, representam em torno de 40% do PIB agrícola. Essas organizações são promotoras de dignidade, trabalham pelo bem comum e combatem a pobreza”, destaca Muteia.

Urbanização — Quando enumera os principais desafios da segurança alimentar, o representante da FAO manifesta uma grande preocupação com a crescente urbanização. “Hoje, somos 7 bilhões de pessoas e, em 2050, seremos 9 bilhões. A tendência é que 70% desse contingente passe a viver nas cidades. Precisamos batalhar pela produção eficiente desses 30% que ficarão no campo”, argumenta. A luta contra a fome ainda tem como adversários o crescimento populacional, a volatilidade e a alta nos preços das commodities, a escassez de água, as mudanças climáticas, a degradação dos solos, as crises econômicas e as novas preferências de consumo.

A produção de biocombustíveis também está no foco das atenções da FAO. Mesmo que representem uma alternativa interessante do ponto de vista ambiental e que sejam geradores de emprego e renda, o etanol e o biodiesel precisam ser avaliados com inteligência, considera Muteia. “Se não for assim, pode haver competição com a produção de alimentos”, aponta, referindo-se especialmente ao caso dos Estados Unidos, que utilizam o milho para a fabricação do etanol. Nesta safra, devido à pior seca dos últimos 50 anos, a FAO recomendou o relaxamento da lei americana que prevê a destinação de 40% da colheita de milho para a produção de etanol. O objetivo é amenizar o impacto da quebra da safra sobre os estoques globais e sobre a volatilidade dos preços. ■



Hélder Muteia, representante da FAO: crescente urbanização é um dos adversários na luta contra a fome



Dow AgroSciences

Dow Sementes™

POWERCORE™. TECNOLOGIA PARA LEVAR O BRASIL A UMA SAFRINHA HISTÓRICA.



PowerCore™ é a melhor e mais recente inovação tecnológica da **Dow AgroSciences** para a cultura de milho. Com 3 modos de ação contra pragas e tolerância a dois herbicidas, **PowerCore™** vai revolucionar o dia a dia da safrinha. Além disso, a **Dow AgroSciences** oferece um portfólio completo de híbridos de alta performance e tecnologias como **Herculex** para esta safrinha entrar para a história.

0800 940 1100 | www.dowagro.com.br



POWERCORE™

Soluções para um Mundo em Crescimento

As imagens registradas de The Dow Chemical Company e suas companhias afiliadas.
POWERCORE™ é uma tecnologia desenvolvida pela Dow AgroSciences e a Monsanto. POWERCORE™ é uma marca de Monsanto LLC.
HERCULEX é a marca registrada de Dow AgroSciences LLC. Tercos e HX são marcas registradas da Dow AgroSciences e suas filiais.

POR QUE uns usam muito e outros nada?

Leandro M. Wittmann

Segundo o IBGE, os grandes produtores no Brasil somam 299 mil propriedades, exploram 51,7% da área agropecuária e geram 39,1% do valor da produção

Atualmente, com a inovação avançando de forma acelerada, é indispensável ter a educação formal para decodificar a tecnologia de ponta à disposição da agricultura e, sobretudo, do produtor

Mauro de Rezende Lopes, pesquisador da equipe de Economia Aplicada do Instituto Brasileiro de Economia (Ibre/FGV)

A razão da existência de uma empresa/propriedade agrícola (lavouras em particular) é a incerteza. A propriedade existe porque faz lucro quando desafia a natureza e suas incertezas e ganha a aposta contra a variação de riscos climáticos. Vence porque conta com um instrumento poderoso: a tecnologia. Esta, quando conciliada com a educação, é dos fatores mais importantes que afetam lucros. E, a partir deles, o resultado econômico afeta positivamente o bem-estar no campo. Quando o produtor não é alfabetizado ou não tem o ensino fundamental completo

isso não quer dizer que ele não possa ser um produtor eficiente. Mas o efeito da educação nos dois níveis mencionados ajuda – junto com a pesquisa e a assistência técnica – a absorver com maior rapidez os novos pacotes tecnológicos.

Esses níveis de educação eram suficientes para incorporar a tecnologia às explorações agropecuárias. Entretanto, hoje, com a inovação avançando muito rápido demais – discriminando contra quem não tem “mais estudo”, como o ensino fundamental completo –, é indispensável ter a educação formal para decodificar a tec-

nologia de ponta. Essa é a razão pela qual vamos, antes de medir a tecnologia, analisar a questão da educação, esta como parte indissociável daquela. Uma depende da outra. Além da educação do dirigente da propriedade, vamos analisar a força de trabalho nas propriedades e a assistência técnica, como pré-condições para atingirmos um elevado nível de tecnologia, em regime de rápida absorção pelos produtores.

Vamos fazer uma análise por porte dos produtores, classificados em pequenos, médios e grandes. A unidade de medida de porte/área não será

hectares. Essa medida não pode ser aceita em razão da heterogeneidade, dos solos e das condições edafoclimáticas, entre estados e regiões (além de inúmeros outros fatores). A classificação dos produtores por porte segue a classificação por módulo fiscal. O módulo fiscal é uma medida em hectares de classificação de propriedades, vale para cada município, e é fixo para todas as propriedades no município. Esse critério harmoniza bastante as diferenças entre regiões por meio do tamanho do módulo, na medida em que leva em conta a exploração predominante no município, além de outras atividades que afetam o potencial de geração de renda de um módulo. O número de módulos fiscais é a área total da propriedade dividida pelo módulo fiscal do município. Assim, para as nossas análises, o pequeno produtor é o que tem até quatro módulos fiscais, o médio, de 4 a 15 e o grande, mais de 15 módulos fiscais.

A análise principia pela caracterização dos produtores em termos de número de propriedades, área ocupada, participação na geração de valor bruto da produção. O Brasil, de acordo com Censo Agropecuário de 2006 do IBGE, com a revisão feita em 2010, tem 5,2 milhões de propriedades. Os pequenos produtores são 4,7 milhões, ocupam 28,3% da área produtiva no país, são responsáveis por 44% do valor bruto da produção. Os médios somam 272 mil propriedades, geram 16,6% do valor da produção em 20% da área cultivada com lavouras e pastagens. Os grandes somam 299 mil propriedades, exploram 51,7% da área agropecuária e geram 39,1% do valor da produção do país.

Nível de instrução — A ordem da análise dos dados segue a ordem da lógica da tecnologia no campo. A base da tecnologia é o nível de instrução do dirigente, com as necessidades mínimas elevando-se a cada ano. No caso da instrução, quanto maior seu nível tanto maior a aceleração do processo de incorporação da tecnologia. Devemos também analisar a capaci-

Entre os pequenos produtores brasileiros, apenas 8,4% das propriedades recebem assistência técnica: 20,4% oferecida por cooperativas e 48,3%, pelo Governo



Juliano Ribeiro

tação da força de trabalho, pois os profissionais complementam a ação dos dirigentes. Em seguida, vem a assistência técnica, que contribui para a aceleração da tecnologia. Depois vamos analisar a experiência – que mede a competência – dos dirigentes das propriedades. E, por último, a tecnologia. Ela não é um fim em si mesmo; e sozinha não decide por nós e não produz resultados. Antes de reconhecer os méritos da pesquisa e da tecnologia é preciso – dentro de uma cadeia de ativos do conhecimento – reconhecer o papel decisivo do produtor (pelo menos essa é a minha percepção do que sempre observei no meio rural).

Vamos sempre iniciar essa análise pelas características dos produtores médios (de quatro a 15 módulos fiscais). Eles têm uma grande importân-

cia no meio rural brasileiro, são 238.425 produtores e estão “entre pequenos e grandes”. Com isso, como que “evitam” um embate, um confronto aberto e direto, entre as duas classes extremas, pequenos e grandes. Muitos “líderes” procuram fomentar um confronto de classes no meio rural; e isso não serve aos propósitos da agricultura no Brasil. Junto com as 272.783 propriedades de dois a quatro módulos fiscais, que poderiam ser consideradas de porte médio, os produtores médios somariam um total de 511.218 propriedades. Não podemos negar um contingente como esse para a estabilidade e a paz no campo.

Em termos de nível de instrução do dirigente, do total das propriedades dos médios produtores, 6,6% não são alfabetizados. Esse percentual entre os pequenos é de 24,9% (e entre

Sistematização de Solo
Automatização de Scraper e Plaina

Scraper Niveladora a Laser

- Maior rendimento no corte, transporte e na distribuição da terra
- Menor custo em movimento de terra
- Lâminas de corte reta, própria p/ sistematização e correção de micro relevo



Plaina Niveladora a Laser

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



Qualidade e Tecnologia ao seu alcance!

allcomp
geotecnologia e agricultura

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

os grandes, 4%). No quesito ensino fundamental incompleto, os médios produtores têm 34,3% – sendo que entre os pequenos esse percentual é de 41,1% e nos grandes, de 26,4%. Cerca de 12,7% dos dirigentes dos estabelecimentos de porte médio têm o ensino médio completo, percentual próximo daquele dos grandes produtores, de 14,8%, enquanto os pequenos são 5,1%.

Assim, em termos de nível de instrução os produtores médios se aproximam das características dos grandes produtores, que nesse quesito têm os melhores índices. Nesse quesito, portanto, os médios produtores podem aspirar atingir os mesmos níveis de tecnologia dos grandes, sabendo-se a importância da instrução na absorção da tecnologia. No quesito capacitação da força de trabalho o quadro é desalentador, independentemente do porte dos produtores. O percentual das propriedades que têm trabalhadores com qualificação profissional, para tarefas nas quais têm que apresentar desempenho, é de 3,5% entre os pequenos, 12,7% entre os médios e, entre os grandes, de 20,2%. Esse quadro revela o que se chama de “apagão de mão de obra” no meio rural. O treinamento desse pessoal custou e custa muito.

Em termos de experiência no trato do campo, medida pelo número de anos que o produtor dirige a propriedade, a experiência média é de um mínimo de dez anos em 59,4% entre os pequenos, 57% entre os médios e 51,7% entre os grandes. Portanto, cerca da metade dos produtores no meio rural brasileiro tem experiência equivalente, não representando esse fator aquele que impede a plena utilização da tecnologia.

Antes de chegarmos à análise da tecnologia, temos que passar pela transmissão da pesquisa para o produtor: a assistência técnica. Esse é outro quadro desalentador. Para os pequenos produtores 8,4% das propriedades recebem assistência; e desse total 20,4% provém de cooperativas e 48,3% do Governo. Nesse quesito, o médio produtor tem 23,4% de propriedades com assistência técnica; sendo que desse total, 25,1% é oferecido por cooperativa, 12,9%, por empresas privadas de

consultoria e a maior parte da pesquisa e da tecnologia é decodificada pelo próprio produtor (40,9% das propriedades “fazem a sua própria assistência técnica”). Esse último percentual atinge 58,5% entre os grandes estabelecimentos.

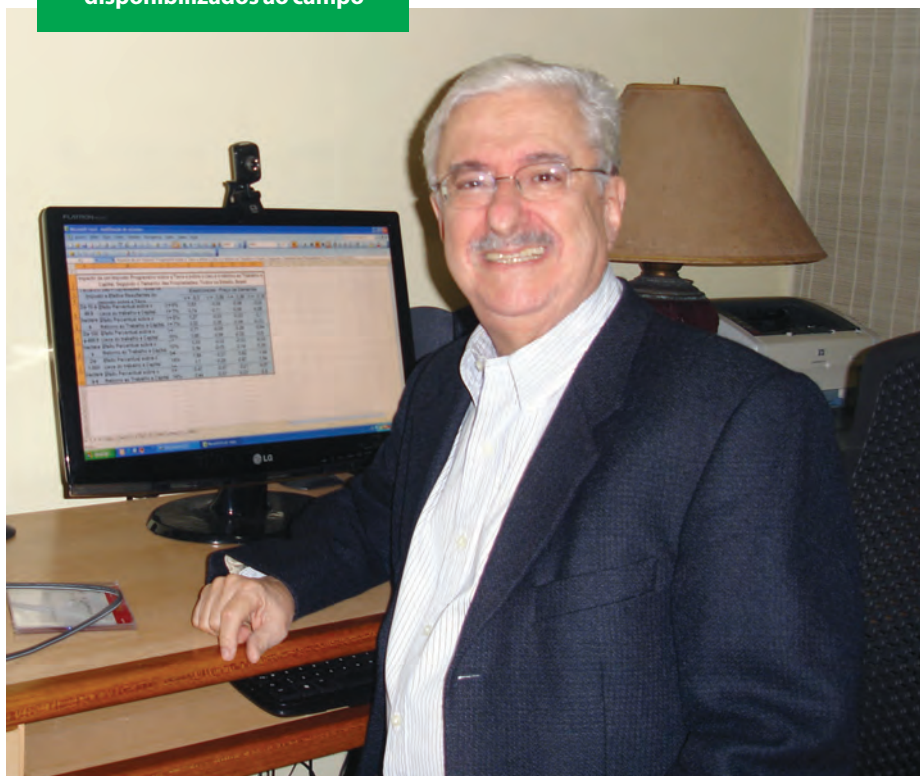
“Melhoristas” — Os médios e grandes produtores são “pesquisadores melhoristas”. Isto é, fazem incorporação por tentativa e erro, o que gera resultados, mas pode acarretar desperdícios de insumos, por subdosos em pacotes tecnológicos, e demanda muito tempo para o produtor dominar as técnicas de manejo de culturas. Uma conclusão parcial é de que esse quesito é insuficiente para que a tecnologia atinja todos os produtores.

Finalmente podemos analisar a tecnologia, o nosso foco de atenção. Todas as propriedades têm seu valor bruto da produção em cerca a 65% a 70% gerado por lavouras – daí nosso interesse em analisar a tecnologia dos cultivos com mais ênfase. Entre

os pequenos produtores, apenas 11,3% das propriedades usam adubos, 6,9%, defensivos e 1,7%, corretivos do solo. Por estes indicadores podemos verificar que a tecnologia entre os pequenos produtores é muito pobre – em larga medida devido à falta de assistência técnica e à falta de instrução.

Os médios e grandes produtores apresentam resultados melhores, mas não tanto. O uso de adubos entre os médios produtores atinge apenas 14,3% das propriedades e nas grandes, 18,9%. No caso dos defensivos, para ambos os portes estes percentuais atinge 9,2% (médios) e 15,8% (grandes). O uso de corretivos atinge 7,8% entre as médias propriedades e 3,9% entre as grandes. Em conclusão, o apagão da mão de obra qualificada; o baixo nível de instrução dos dirigentes das propriedades – a despeito das práticas aprendidas do “aprender fazendo” – e a baixa disponibilidade da assistência técnica explicam em parte os resultados diferentes do uso de tecnologia no país. A agricultura e a produtividade crescem, mas muito mais poderiam crescer se estes três pilares do progresso técnico apresentassem melhores desempenhos. 

Mauro Lopes: a educação mais a pesquisa e a assistência técnica são fundamentais para se absorver com maior rapidez os novos pacotes tecnológicos disponibilizados ao campo



LANÇAMENTO

AGRIANUAL 2013

ANUÁRIO DA AGRICULTURA BRASILEIRA

18ª EDIÇÃO



A sustentabilidade econômica agrícola pode ser o vetor de aumento de produção?

A produção agrícola brasileira sob o enfoque da sua rentabilidade pode definir rumos de novos investimentos e a reestruturação de projetos já implantados.

AGRIANUAL
online

Informações atualizadas em um clique

Acesso direto as principais atualizações estatísticas do mercado agrícola de forma rápida e simples.

www.agrianual.com.br

Agrianual online traz acesso a dados atualizados:

Produção | Área plantada | Produtividade | Balança comercial
Custo de produção | Preços ao produtor | Entre outras estatísticas



Solicite tabela com conteúdo e periodicidade das atualizações disponíveis



informa economics | FNP
South America

Boas informações produzem bons negócios

Rua Bela Cintra, 967 - conj. 112 - Consolação - 01415-000 - São Paulo - SP
Fone: +55 11 4504.1414 - Fax: +55 11 4504.1411
contato@informaecon-fnp.com - www.informaecon-fnp.com

Fitossanidade

em destaque



Não deixe as
LAGARTAS
fazerem isso



Para estabelecer um programa de manejo das lagartas do milho, é muito importante se ter informações sobre todas as fases do inseto, de ovo a adulto. Os controles podem ser químico, biológico e por meio de cultivares de milho Bt

Ivan Cruz, pesquisador da Embrapa Milho e Sorgo, ivancruz@cnpms.embrapa.br

Lagarta é o nome dado à fase jovem dos insetos conhecidos como borboletas e mariposas. As fases de vida destas espécies de insetos são quatro: ovo, lagarta, pupa e adulto. A lagarta (também conhecida como larva) é a fase que causa danos às plantas. No entanto, para se estabelecer um programa de manejo, é muito importante que o agricultor tenha informações sobre as demais fases. Por exemplo, muitas vezes se obtém sucesso no controle de determinada praga utilizando-se o controle biológico – por exemplo, um parasitoide de ovos – que elimina a praga antes que ela se transforme em lagartas. A determinação através de técnicas de monitoramento da chegada da mariposa na área de plantio propicia ao agricultor a correta tomada de decisão sobre qual estratégia e quando utilizá-la no manejo da praga-alvo.

Apesar do nome genérico de lagarta, muitas espécies são conhecidas também pelo seu comportamento. Por exemplo, o nome “lagarta-rosca” advém do fato da lagarta se enroscar quando tocada. A lagarta-do-cartucho é assim reconhecida pelo fato de passar a maior parte da fase larval dentro do cartucho da planta. A broca-da-cana possui o nome em função da importância do inseto na cana-de-açúcar e também por seu hábito alimentar, perfurando o colmo da planta. As lagartas que atacam o milho, na realidade, não são específicas desta planta. Ou seja, são também importantes em outros cultivos. Portanto, um manejo adequado e duradouro só será possível por uma ação conjunta, envolvendo a propriedade, propriedades vizinhas, o município ou toda uma região. Por exemplo: no caso específico do milho, é bem conhecida a migração da lagarta-militar de gramíneas nativas, como o capim marmelada. A detecção e o combate ao foco de infestação evitam a disseminação da praga no milho.

Métodos de controle — Existem di-

ferentes medidas de controle de lagartas em milho, incluindo o tradicional controle químico, o controle biológico e o controle por meio de cultivares de milho Bt. Eficiência, facilidade de uso, impacto no meio ambiente e custo do controle são pontos a serem considerados na tomada de decisão pelo agricultor.

O controle biológico de espécies de lagartas tem sido muito demandado nos últimos anos em diferentes países, notadamente quando se busca um controle duradouro e harmonioso com o ambiente e onde não pode utilizar, por exemplo, produtos químicos e milho Bt, como é o caso da produção orgânica. Entre os agentes de controle biológico mais utilizados, há destaque para os parasitoides de ovos. Como a própria descrição indica, uma vez que o parasitoide é liberado na área alvo, o ovo da praga é seu único alvo. A fêmea do parasitoide coloca seu ovo dentro do ovo da praga e, neste local, permanece durante todo o seu ciclo biológico, em torno de 10 dias. O ovo parasitado será totalmente utilizado como fonte de alimento da larva do parasitoide.

O milho Bt tem como alvo principal as lagartas, principalmente a lagarta-do-cartucho, a broca da cana-de-açúcar e a lagarta-da-espiga. Lagartas recém-nascidas, ao se alimentarem da planta, serão intoxicadas e mortas pela

ação de toxina existente na planta. Para as demais lagartas, o agricultor deverá estar atento. Outras medidas de controle poderão ser demandadas. A própria lagarta-do-cartucho, alvo principal do milho Bt, poderá ocorrer, dependendo do tipo de milho utilizado e de como o inseto chegou à lavoura.

O controle químico é ainda uma tecnologia necessária no manejo de praga. Obviamente, a escolha de determinado produto deve seguir os preceitos de manejo integrado. Em lagartas que atacam logo após a emergência da planta e com histórico de ocorrência, como a lagarta-elasma e a lagarta-rosca, o controle químico através do tratamento de sementes com inseticidas sistêmicos é alternativa



O controle da lagarta-do-cartucho (na foto, os danos) tem sido alcançado quando se utilizam determinadas cultivares de milho Bt

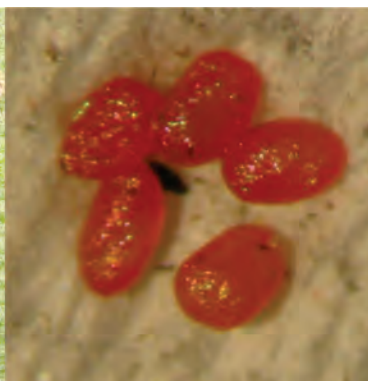
viável em milho. A pulverização em estágios de desenvolvimento mais avançados do milho pode ser necessária. Além da escolha correta do produto químico, a regulação de vazão, o tipo de bico, a velocidade de aplicação, entre outros pontos, devem ser apropriados. A seguir, as principais lagartas:

Lagarta-elasma, *Elasmopalpus lignosellus* (Zeller, 1848) (Lepidoptera, Pyralidae) —

O inseto adulto mede cerca de 20 mm de envergadura, com as asas anteriores escuras nas fêmeas e claras na parte central, circundada por margens escuras nos machos. As fêmeas depositam em

média de 100 a 120 ovos durante o período de vida. O ovo inicialmente é claro, passando a uma coloração avermelhada próximo à eclosão da lagarta. A lagarta nasce após um período de incubação de três dias e, inicialmente, alimenta-se das folhas, descendo em seguida para o solo, penetrando no colmo da planta logo abaixo do nível do solo, alimentando-se no seu interior. A lagarta é esverdeada com anéis e listras de coloração vermelho-escura e mede 16 mm. Geralmente, fica associada à planta hospedeira, construindo um casulo na parte externa com restos vegetais, terra e teia, dentro do qual se abriga. Findo o período de larva (18 dias), a lagarta transforma-se em crisálida, no solo. O milho é sensível ao ataque da praga apenas nas duas primeiras semanas após a emergência. A planta atacada perde gradativamente a coloração até ficar completamente seca. Pode também ocorrer o sintoma denominado coração morto, caracterizado pela morte das folhas centrais. A ausência de plantas em manchas dentro da área semeada pode indicar a presença da praga. O controle da praga pode ser obtido através do tratamento de sementes com inseticidas sistêmicos.

Lagarta rosca, *Agrotis ipsilon* (Hufnagel, 1766) (Lepidoptera, Noctuidae) — Mariposa cosmopolita, marrom-escura, com áreas claras no primeiro par



de asas, coloração clara com os bordos escuros, no segundo par, medindo cerca de 40 mm de envergadura. As lagartas, quando completamente desenvolvidas, medem cerca de 40 mm, são robustas, cilíndricas, lisas e de cor cinza-escura. O nome “rosca” é advindo do fato da lagarta imediatamente se “enrolar” quando perturbada. A duração do ciclo larval é acima de 20 dias. Durante o dia, a lagarta fica escondida logo abaixo da superfície do solo. À noite, a lagarta ataca a base da plântula, seccionando-a completamente. Pelo seu hábito noturno, fica difícil identificar a presença da praga no momento que está se alimentando. No entanto, o dano é bem característico na plântula. Quando as plantas estão mais desenvolvidas, por exemplo, acima de 30 cm, o dano pode ser parcial. A lagarta-rosca ataca as plântulas de diferentes hospedeiros, como hortaliças, feijão, batata-doce, cana-de-açúcar e milho. Várias plantas podem ser seccionadas e mortas pela praga numa só noite.

Broca da cana-de-açúcar, *Diatraea saccharalis* (Fabricius, 1794) (Lepidoptera, Pyralidae) — A mariposa é de coloração amarela-palha e relativamente pequena, com 20 mm de envergadura. Os ovos são colocados nas folhas e no colmo do milho. A lagarta é bem característica, com a cabeça marrom e o corpo esbranquiçado, com inúmeros pontos escuros. A lar-

Acima, a lagarta-elasma, que causa maiores danos apenas nas duas primeiras semanas após a emergência; abaixo, a lagarta rosca, que à noite ataca a base da plântula, seccionando-a completamente

va, que é o que causa o dano através da alimentação, é relativamente longa (média de 44 dias) em relação ao período larval de outras lagartas associadas ao milho.

Apesar de iniciar a sua alimentação nas folhas, é dentro do colmo da planta que a praga passa a maior parte de seu ciclo larval. Neste local, a praga fica abrigada contra a ação, por exemplo, de inseticidas aplicados em pulverização. Por outro lado, a presença da broca, quando ainda está se alimentando na parte externa da planta, muitas vezes não é perceptível pelo agricultor, notadamente quando também existe a presença dos danos ocasionados pela alimentação da lagarta-do-cartucho. Portanto, geralmente a presença da praga em milho é notada de maneira indireta, através de quebramento da planta adulta, enfraquecida pela alimentação da broca e em função de ventos, mesmo que moderados. Os danos provocados pela lagarta de *D. saccharalis* podem ser também indiretos, quando os orifícios favorecem a penetração de microrganismos fitopatogênicos no interior do colmo. Apesar da presença da pra-



ga ser mais comum em plantas mais desenvolvidas, pode haver, também, incidência em plantas jovens.

O controle químico da praga só será efetivo quando a praga ainda está se alimentando das folhas. O controle biológico através da liberação de parasitoide de ovos, como *Trichogramma*, como é realizado com sucesso em cana-de-açúcar, também pode ser utilizado em milho. Por atuar somente sobre os ovos da praga, a liberação do parasitoide tem de ser sincronizada com esta fase da praga. A utilização de milho Bt tem sido eficaz para evitar o dano da praga.

Lagarta-do-cartucho, *Spodoptera frugiperda* (Smith, 1797) (Lepidoptera: Noctuidae) — A lagarta-do-cartucho é, sem dúvida, a principal praga do milho. É atualmente também praga-chave em outros cultivos de importância agrícola no Brasil, como algodão, sorgo, arroz, trigo, soja e tomate. A capacidade de adaptação a novos cultivos tem causado surpresa e preocupação aos agricultores.

No milho, a mariposa pode ser encontrada sob a folhagem, próxima ao solo ou entre as folhas fechadas do cartucho do milho. Os ovos são colocados em grupos; porém, pouco tempo após a eclosão, as lagartas migram para outras

plantas, aumentando o índice de infestação. Em função deste comportamento, muitas vezes a infestação é subestimada, especialmente quando o monitoramento da presença da praga é baseado na percentagem de folhas rasgadas. Na realidade, folhas rasgadas típicas são verificadas apenas nas

plantas onde ocorreu a oviposição. Neste caso, logo após a eclosão, as lagartas iniciam a alimentação, raspando os tecidos verdes de um lado da folha, deixando a epiderme membranosa do outro lado intacta. Lagartas maiores, em geral, dirigem-se para o interior do cartucho e começam a fazer buracos na folha. Como normalmente ocorre sobreposição de gerações, é possível observar lagartas na espiga tanto na sua porção basal como distal, danificando diretamente os grãos.

O controle da lagarta-do-cartucho tem sido alcançado quando se utilizam determinadas cultivares de milho Bt. Em área onde é cultivado o milho convencional, pode ser utilizado o controle biológico

com parasitoide de ovos. Se a opção for o controle químico, deve ser levada em consideração na escolha do produto a seletividade em relação aos agentes de controle biológico. ☒

Acima a broca da cana-de-açúcar, cujo controle químico só será efetivo quando a praga ainda estiver se alimentando das folhas; abaixo, a lagarta-do-cartucho, a principal praga do milho

Pioneira na fabricação de equipamentos para laboratório de análise de sementes.

gamma.com

GERMINADOR DE SEMENTES

HOMOGENEIZADOR DE SEMENTES

CONTADOR SEMENTES

SOPRADOR mod GENERAL

SOPRADOR mod SOUTH DAKOTA

De Leo

EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS

Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

www.deleo.com.br

Busca pela qualidade na **APLICAÇÃO**



Escolha do Leitor

Ações integradas entre instituições públicas e privadas procuram melhorar a eficácia no uso de defensivos

Dr. Nelson Harger, coordenador do Projeto Acerte o Alvo, Emater/PR

O Paraná tem permanecido como um dos principais estados de produção agrícola do Brasil. Ao mesmo tempo, as características de clima e solo permitem a diversificação dos cultivos com a presença de áreas cultivadas, tais como olerícolas, fruticultura, café, uva, entre outras; contíguas às áreas de grãos, o que tem gerado perdas econômicas, danos ambientais e conflitos entre agricultores quando das más aplicações e derivas de agrotóxi-

cos. Existem estimativas de perdas de cerca de 30% dos defensivos aplicados e que são influenciadas diretamente pelo não uso das tecnologias disponibilizadas, seja no gerenciamento do tamanho das gotas produzidas pelas pontas de pulverização ou mesmo da não observação das melhores condições ambientais para as aplicações.

As dificuldades encontradas na adoção das corretas tecnologias por parte dos agricultores e mesmo de parte da

assistência técnica são problemas que estão sendo enfrentados no Paraná por meio de ações integradas entre instituições públicas e privadas na melhoria da qualidade e da eficiência das aplicações de agrotóxicos e produções sustentáveis de alimentos, tendo como mote “Acerte o Alvo e Elimine as Derivas nas Pulverizações”. Segundo informações da coordenação estadual de grãos da Emater, quando da avaliação do processo de uso de tecnologias na aplicação de de-



fensivos, conclui-se que ações até então realizadas isoladas ou de forma segmentada não foram eficientes para a melhoria da qualidade. Isto porque o conhecimento tende a chegar ao produtor de forma segmentada e muitas vezes não aplicada a sua realidade, o que dificulta a evolução das tecnologias e a qualidade das aplicações.

Isto pode ser observado pelas aplicações continuarem a seguir padrões nas regulagens das máquinas, independente do alvo de controle biológico pretendido. Por “padrões” entendemos regulagens de máquinas para mesmos volumes de caldas, pressões, velocidades de serviço e pontas de pulverizações independente da cultura, do controle pretendido, da condição do clima durante a aplicação ou mesmo das condições operacionais da máquina. Constatamos que esses “padrões” utilizados nas aplicações aumentam por consequência os problemas e as reclamações de derivas de agrotóxicos, e que nos trabalhos integrados identificamos situações nas quais 73% das máquinas avaliadas estavam promovendo derivas pelo não uso de tecnologias básicas, como ajustes na pressão de serviço e uso de pontas adequadas.

Na identificação de soluções dos problemas nas aplicações é estabelecido um plano de ação obtido do levantamento de realidade da tecnologia de aplicação utilizada naquela localidade. Neste plano também é prevista a necessidade para venda de equipamentos, entre eles bicos especiais e manômetros. Os processos das capacitações dos aplicadores e profissionais da assistência técnica são orientados para as necessidades levantadas e os resultados são medidos pela evolução das notas obtidas pelos aplicadores quando de novas inspeções e pelo uso de tecnologias de combate

Estimativas dão conta que há perdas de cerca de 30% dos defensivos aplicados em razão do não uso das tecnologias disponibilizadas



Leandro M. Mittmann

às derivas nas aplicações.

Participam do projeto de melhoria da qualidade das aplicações e combate às derivas no Paraná entidades públicas e privadas, desde setores da indústria, cooperativas, usinas de cana, associações de profissionais e conselho de engenharia, órgãos representativos de Agricultores, pesquisa agrícola, o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), secretarias municipais e estaduais de agricultura, universidades, Agência de Defesa Agropecuária do Paraná (Adapar) e a Empresa Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado do Paraná (Emater).

Força-Tarefa — A Força-Tarefa é um grupo formado por representantes de quatro empresas – Atanor, Dow AgroSciences, Milenia, Nufarm – que, apoiado por acadêmicos, tem como objetivo gerar informação técnica sobre o uso correto e seguro de defensivos agrícolas, além de apoiar projetos que

abordem esta questão, como o Projeto Acerte o Alvo – evite a deriva na aplicação de agrotóxicos, realizado no Paraná. Instruir o produtor sobre a importância da utilização correta de tecnologias que garantem a qualidade da aplicação de agroquímicos também faz parte da proposta da aliança entre as quatro empresas. O grupo defende que o uso adequado das tecnologias de aplicação e a importância de se evitar a deriva são essenciais para garantir a eficácia e a segurança ambiental na utilização de defensivos agrícolas. Além disso, a Força-Tarefa se apresenta como fonte de informação e esclarecimento que, apoiada por estudos acadêmicos, visa desmitificar a utilização do 2,4-D e de outros defensivos agrícolas. 

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

Trichoderma tem marca

TRICHODERMIL®

Fungicida biológico registrado no MAPA (nº 02007)
Cepas de alta eficiência, selecionadas sob convênio ESALQ | USP

www.itaforte.com.br

ITAFORTE
Bio Produtos

Uma empresa **KOPPERT**

ATENÇÃO: Siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, 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. Use exclusivamente agrícola. CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO, VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO

O point da comunidade CIENTÍFICA

A 7ª edição do Top Ciência, promovido em Campinas/SP pela Basf, reuniu 400 profissionais da agricultura

Leandro Mariani Mittmann*
leandro@agranja.com

A Unidade de Proteção e Cultivos das Basf promoveu no mês passado em Campinas/SP a sétima edição do Top Ciência, evento que reuniu 400 pessoas, entre cientistas, pesquisadores, produtores e consultores. No evento foi entregue a premiação Top Ciência a 23 pesquisadores de diversas nacionalidades da América Latina que desenvolveram trabalhos no último ano para o aumento da produtividade na agricultura. O prêmio já reuniu 1.600 trabalhos; 230 só no Brasil, apenas nesta edição. No evento a Basf ainda apresentou uma série de soluções funcionais da empresa para a agricultura, como evoluções do já conhecido Digilab e o aplicativo para smartphone AgroNews. O evento, que já teve neste ano edições na Argentina, no México e na Colômbia, contou também com palestra do ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, que explanou sobre educação, pesquisa e desenvolvimento.

“O Top Ciência é uma das iniciativas de maior destaque no mercado agrícola no que se refere ao fomento de pesquisa com aplicação prática”, resumiu Eduardo Leduc, vice-presidente sênior da Unidade de Proteção e Cultivos Basf para a América Latina. “Com o evento buscamos elevar o conhecimento sobre as ferramentas necessárias para o aumento de produtividade de forma sustentável, assegurando a competitividade da agricultura da América Latina”. Leduc lembrou, ainda, que “sustentabilidade não é onda”, ao tratar das preocupações sazonais da agricultura, que já teve temas como segurança e controle da erosão na ordem do dia em décadas passadas. “Quanto mais se fala em produtividade, mais se fala em sustentabilidade”, sintetizou. “Quanto mais você produzir por hectare, economizando solo e recursos finitos, mais estará contribuindo para a sustentabilidade”.

Maurício Russomano, vice-presidente da Unidade de Proteção de Cultivos da Basf para o Brasil, mencionou a relevância que o evento tomou após sete edições. “É uma comunidade que estamos formando”, definiu. Também se referiu à obrigação de se buscar de forma incessante soluções para as necessidades do campo. “Os problemas da agricultura estão se tornando mais complexos. É preciso uma visão holística, olhar o todo”, avaliou. O executivo lembrou que são muitos os desafios para aumentar a produção global de alimentos para suprir as necessidades dos 9 bilhões de habitantes do planeta em 2050. “A resposta está em nossas mãos”, instigou. Ressaltou que mais do que produzir alimentos, a agricultura ainda gera biocombustíveis, roupas e medicamentos. “Qual o real papel da agricultura para o Brasil? O mundo está em transformação e nós podemos redefinir este caminho.”

**O jornalista esteve no evento a convite da Basf*



Informações estratégicas para o mercado agropecuário



Cotações de Bolsas, moedas, indicadores financeiros, índices, taxas de juros, sistema de análise gráfica, módulo de estratégias, estatísticas correntes, previsões climáticas, recursos para negociação eletrônica e muito mais.

Exclusivas análises, preços físicos e notícias em tempo real de Safras & Mercado, a consultoria líder do agronegócio brasileiro.



**Solicite uma
demonstração gratuita**



(51) 3224-7039
comercial@safras.com.br
www.safras.com.br

PILATUS É A NOVA APOSTA DA ARYSTA

A Arysta lança o fertilizante foliar Pilatus. Composto com extrato vegetal e zinco, é recomendado para frutas, tomate, batata, soja, algodão e outras grandes culturas. “Apostamos na complementação da linha e no suporte ao conceito Pronutiva, principalmente, no uso em fertirrigação. O lançamento de Pilatus vai ao encontro dessa estratégia. O emprego da nutrição vegetal, ao lado do uso racional do solo com a disponibilidade de água em quantidades corretas, pode levar a índices de produtividade elevados”, diz Flavio Irowaka, responsável pela área de marketing para cultura de Nutrição.



Flavio Irowaka

FUNGIÇIDA CÚPRICO DA OXIQUÍMICA PARA A SOJA

A Oxiquímica Agrociência, empresa sediada em Jaboticabal, no interior de São Paulo, comprovou a eficácia do produto Difere no controle de Crestamento Bacteriano e Mancha Púrpura da soja. O Difere é o único fungicida cúprico à base de oxicleto de cobre com formulação líquida no mercado brasileiro e, agora, o primeiro registrado para a soja. “Nossa área de pesquisa desenvolveu uma tecnologia integrada aos vários fatores, cultura, alvos biológicos, tecnologia de aplicação e ambiente de uso, buscando um controle, seguro para o aplicador, com custo baixo e mínima contaminação ambiental”, comenta o diretor comercial da Oxiquímica, Imero Padula.



Imero Padula

IHARA AMPLIA ESTAÇÃO DE TRATAMENTO DE EFLUENTES

A Estação de Tratamento de Efluentes e Água da Chuva da Ihara foi inaugurada em cerimônia com a presença de autoridades de Sorocaba/SP. A nova estação é totalmente automatizada e vai aumentar a capacidade do tratamento dos efluentes de 38 m³/dia (sendo 18m³ de efluentes industriais e 20m³ de efluentes domésticos) para 60m³/dia (30m³ para cada tipo de efluente). Os investimentos foram da ordem de US\$ 4 milhões. Na foto, Edson Narita, diretor industrial da Ihara, e Mario Tanigawa, secretário de Sorocaba.



Edson Narita e Mario Tanigawa



Gilson Oliveira

UPL ORIENTA SOBRE PERCEVEJOS

Os percevejos são uma importante preocupação do produtor de soja, pois atacam plantas e, principalmente, os grãos. Pensando nisso, a UPL programou uma série de palestras por todo o país com o objetivo de conversar com produtores sobre o manejo e o controle eficientemente desta praga. “Estimamos um aumento de produção considerável e isso somente virá através da nutrição e da proteção das lavouras. Estamos levando cientistas para conversar com os produtores e assim nos prepararmos melhor para enfrentarmos os desafios juntos”, explica Gilson Oliveira, gerente de produtos.

SYNGENTA NO AGRIMARK

A Syngenta participou da 8ª edição do Agrimark - Seminário Brasileiro de Marketing no Agronegócio, em Porto Alegre, evento cujo tema foi “O cooperativismo como fonte de transformação”. “Até 2050, a oferta de calorias para a população mundial, que então será de 9 bilhões de pessoas, terá de ser 50% maior. A produtividade agrícola precisa ser incrementada, mas sem que novas áreas sejam incorporadas, e isso só é possível por meio do emprego de tecnologias adequadas, do trabalho organizado dos agricultores e do respeito ao meio ambiente”, ressaltou Valter Brunner, diretor de Assuntos Corporativos para a América Latina.



Valter Brunner

BEQUISA APRESENTA NOVO RATICIDA

Na recente Expoprag, a Bequisa apresentou seu novo raticida da linha Ratten-Rat, o Ratten-Rat PP, isca peletizada que chega em breve ao mercado. Outras novidades foram a inclusão de pragas-alvo e novas opções de aplicação de Synper Plus, Fulmiprag 25 CE, Ciperprag 250 CE. Antes utilizados apenas para pulverização, agora possuem aplicações FOG e UBV. Juliana Pereira, representante técnica comercial da Bequisa, explica que as mudanças visam oferecer uma linha completa, versátil e de qualidade. Na foto, Paula de Thomaz, diretora de Comunicação e Marketing, Juliana Pereira e Carlos Watanabe, presidente da Associação dos Controladores de Vetores e Pragas Urbanas (Aprag).



Paula de Thomaz, Juliana Pereira e Carlos Watanabe

DUPONT LEVA PROJETO SOCIOAMBIENTAL A FORMOSA/GO

A DuPont promoveu em outubro, no município de Formosa/GO, mais uma edição de seu programa socioambiental DuPont na Escola, que visa promover conceitos de crescimento sustentável da atividade agrícola, cidadania, conscientização preservacionista e segurança na aplicação de defensivos agrícolas. De acordo com o gerente de Product Stewardship para o Brasil, Maurício Fernandes, cerca de 40 mil estudantes de 400 escolas de todo o Brasil já participaram das atividades deste projeto nos últimos seis anos.



Maurício Fernandes

DOW COM NOVA IDENTIDADE VISUAL

A Dow AgroSciences apresentou sua nova marca e identidade visual, resultado de um trabalho de estruturação que vinha sendo realizado há um ano pela empresa. A adoção do diamante vermelho da Dow no logotipo, seguido da marca nominativa Dow AgroSciences, permitirá uma associação mais rápida e clara da empresa como subsidiária da The Dow Chemical Company. A mudança reforça ainda mais o reconhecimento, a capacidade e a força da Dow em oferecer novas soluções e tecnologias para os produtores rurais ao redor do mundo.



Dow AgroSciences

NOVO DIRETOR DE MARKETING DA FMC

Márcio Farah é o novo diretor de Marketing da FMC Agricultural Products, desde julho. Farah desenvolveu a sua carreira principalmente na área de marketing, tendo também atuado na área de comercial. É engenheiro agrônomo, formado pela Universidade Federal do Paraná, e conhece profundamente os mercados de agroquímicos e sementes, principalmente em cana-de-açúcar. Com bom embasamento técnico e sensibilidade para as demandas de clientes.



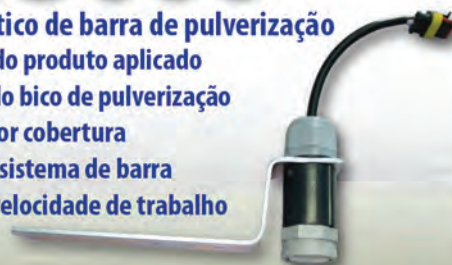
Márcio Farah



BRA 5000

Nivelador automático de barra de pulverização

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



www.buschsistemas.com.br - 55.54.3329.2379

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





Divulgação

Sistemas **AGROFLORESTAIS:** os modelos de florestas do futuro

Engenheiro florestal Luciano Lage de Magalhães, Projeta Agroflorestas, luciano@projetaagroflorestas.com.br

A atividade florestal no Brasil é uma das melhores e mais rentáveis opções de investimento no campo. O rápido crescimento das florestas, aliado às excelentes tecnologias de melhoramento genético e ao manejo florestal, coloca o país entre os produtores de menor custo e maior produtividade. Pesquisas iniciadas em 1986 no noroeste de Minas Gerais, com resultados promissores apresentados já no 1º Encontro Técnico - Entec, promovido pela extinta Abracave (Associação Brasileira de Carvão Vegetal, hoje Associação Mineira de Silvicultura) em 1988 e ainda com seu nome de batismo “Espaçamento Dinâmico”, devem ser creditadas ao grupo Votorantim, por aval da diretoria e entusiasmo e apoio do então diretor-acionista Mário Ermí-

rio de Moraes. Estas experiências, que já completaram sua maioridade (21 anos), adquiriram maturidade técnica e econômica.

Os Sistemas Agroflorestais (SAFs) integram florestas, culturas agrícolas e animais e possibilitam juntar produção agrícola e conservação florestal, gerando alimento e renda sem agredir a natureza. São considerados uma opção estratégica, pois possibilitam a diversificação da produção e da rentabilidade, além de promover a recuperação do solo, evitar o desmatamento e contribuir com o aumento da biodiversidade local. O sistema também busca otimizar a produção com o uso mais eficiente dos recursos naturais.

Optando por Sistemas Agroflorestais, há um fluxo de caixa anual confor-

tável e a madeira passa a ser a poupança verde do produtor. Atrelados à orientação técnica, genética, nutrição e visão de mercado por meio da geração de valor, os resultados econômicos são expressivamente melhorados. Apesar de simples nas suas principais atividades – agricultura, pecuária e reflorestamento – de domínio dos produtores rurais brasileiros, deve-se distinguir processos produtivos de processos de pesquisa. É importante o incentivo à pesquisa e à criatividade. Focado em resultados, deve-se padronizar as atividades críticas e criar indicadores eficazes para monitoramento dos objetivos. Um simplificado modelo de gestão permitirá o acompanhamento do orçado e realizado por meio de cronograma técnico, físico e financeiro do projeto.

Existem vários mosaicos com vistas ao uso futuro da madeira capazes de remunerar o capital investido a níveis superiores ao desejado. A escolha correta tem gerado spreads de até 10% ao ano acima da expectativa do investidor. São importantes o diagnóstico da propriedade no que se refere a sua vocação e capacidade produtiva, da habilidade do investidor de cuidar de projetos menos ou mais sofisticados, do mercado regional, dentre outros fatores. Como exemplo, se o pequeno produtor ou fomentado é um tradicional produtor de leite, carne, grãos, deve-se explorar a flexibilidade do sistema, adaptando-o às habilidades dos proprietários, promovendo a verdadeira fixação do homem no campo.

O consórcio planta/animais tem características intrínsecas fundamentais que permitem otimização de resultados pela gestão do sinergismo entre os produtos oriundos da terra. Práticas desfocadas do objetivo principal têm sido implantadas. Muitas vezes tem se visto propostas totalmente fora dos conceitos, concentrando grande número de linhas de eucalipto, como exemplo, cinco linhas distanciadas de três metros, equivalente a 15 metros e destinando outros 15 metros à cultura agrícola. É fácil entender que seria melhor dividir a área entre plantio convencional de eucalipto e convencional de grãos. Como mosaico referencial/padrão, levando em consideração o mercado e a finalidade da madeira a ser produzida, tem sido o de plantios de árvores em linhas simples ou até duplas intercaladas com agricultura e/ou pastagem.

Como um incentivo à pesquisa e à criatividade, utiliza-se a mais repetida e significativa crítica feita à maioria dos projetos: privilegiar o eucalipto como o componente florestal. Este privilégio é merecido, pois, apesar de tratar-se de uma planta exótica, tem particularidades competitivas e seu cultivo dominado pela ciência florestal brasileira. Vale alertar para o fato de que nem todas as espécies de eucalipto se prestam aos consórcios florestais. Para regiões passíveis de irrigação, espécies nobres como mogno, cedro, guanandi, teca, jacarandá, jequitibá e outras serão bem vindas se tecnicamente conduzidas. Nativas como baru, gonçalo, maçambé, casca-danta, sucupiras, jacaré e

muitas outras merecem atenção como pesquisa.

Cuidados — Deve-se dar sempre preferência às práticas de conservação de solo, como, por exemplo, plantios em curva de nível ao invés do plantio na linha do sol. Muitos se preocupam com o sombreamento da cultura agrícola ou da pastagem. Experiências têm mostrado que não existe perda de produtividade e nunca se aconselharia o descumprimento das consagradas práticas de conservação de solo devido a seus reconhecidos benefícios, principalmente quanto à sustentabilidade. Para os animais, o sistema silvipastoril possibilita maior ganho de peso e bem-estar, por sombra e qualidade da pastagem e, também, aumento da taxa de lotação/hectare. Possibilita a recuperação de pastagens degradadas e o estabelecimento de pastos com boa produtividade e valor nutritivo, além de ampliar o tempo de disponibilidade de forragem verde durante o ano e de promover ambiente mais favorável, o que reflete em ganhos na produção animal.

Nos próximos dez anos, a perda refletida na produção de carne em função da degradação das pastagens deve chegar a 40%. A degradação das pastagens, caracterizada pela perda da capacidade produtiva, pela exposição do solo, pela infestação de plantas daninhas e de cupinzeiros é preocupante. A recuperação de áreas degradadas deve servir de estímulo para desenvolvimento de alter-

nativas rentáveis, com potencial para modificar, significativamente, a produtividade, a lucratividade e a sustentabilidade da propriedade.

Para a floresta, maximização da produtividade e madeira de qualidade para uso nobre. Isto significa maior produtividade por área, ganho com a recuperação do solo, ganhos produtivos, econômicos e ambientais crescentes. Para o meio ambiente, recuperação e manutenção das características produtivas do solo, redução de pragas das diferentes espécies cultivadas e consequente redução da necessidade de defensivos agrícolas, bem como a redução da erosão e maior biodiversidade (em comparação aos monocultivos).

Assim como qualquer outro sistema produtivo, é fundamental atentar para os cuidados com o plantio (análise e preparo do solo, material genético – mudas/clones ou sementes de alta qualidade), adubação/nutrição, controle de pragas (formigas, plantas daninhas e doenças), tratamentos culturais e o manejo (desrama/retirada de galhos e desbaste das árvores, manejo da pastagem e dos animais), para que o potencial produtivo seja alcançado. Antes de qualquer atividade, é necessário o planejamento do sistema (implantação e manutenção) com a escolha das espécies mais apropriadas a serem consorciadas e do destino da sua produção buscando sempre a prática do “Certo da Primeira Vez”. ☒

scadi agro Software de Gestão

Simplificando a gestão do Agronegócio

25 anos

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

www.scadiagro.com.br



Auro Otsubo

A **MANDIOCA** merece mais consideração

Auro Akio Otsubo, pesquisador da Embrapa Agropecuária Oeste, auro@cpao.embrapa.br

A mandioca é uma das culturas que apresenta maior identificação com a agricultura familiar. Às vezes discriminada pelas políticas públicas e pelos próprios profissionais da área, em outras situações é a salvação da pátria, pela rusticidade e por suas características, estratégica para a segurança alimentar de milhares de pessoas no mundo. Somente para ilustrar, o consumo per capita de mandioca e derivados na República Democrática do Congo, país africano, é de mais de 300 quilos por habitante por ano. Sendo uma das maiores produções do mundo, a mandioca é a principal fon-

te calórica para mais de 500 milhões de pessoas diariamente, notadamente em países pobres. Isso por si só denota a sua importância no combate à fome e à pobreza.

Com um sistema de produção totalmente diferente dos grãos (soja, milho, feijão, etc.), a começar pela sua propagação, que é feita por meio da utilização da própria parte vegetativa, portanto um clone, passando pelos processos de controle fitossanitário e colheita, na qual, apesar de ser mecanizada em algumas regiões do Brasil, há a necessidade de grande utilização de mão de obra. Aliás, a grande

força da agricultura familiar gera empregos no campo, reforçando sua vocação social. A raiz da mandioca, a parte mais nobre, é utilizada para a fabricação da farinha e a obtenção da fécula, produto utilizado nos mais diferentes ramos industriais, e a parte aérea pode ser utilizada para o arração animal e para a alimentação humana (folha).

No Brasil, a mandioca é cultivada em todas as regiões, porém com diferentes finalidades e sistemas de produção, permitindo a sua caracterização em três tipos básicos: a unidade doméstica, a familiar e a empresarial. A caracterização des-

sas tipologias leva em consideração a origem da mão de obra, o nível tecnológico empregado, a participação no mercado e o grau de intensidade do uso de capital na exploração. A doméstica se caracteriza pela mão de obra familiar, que não utiliza tecnologias como adubação, controle de pragas, variedades melhoradas e possui pouca participação no mercado. Ao contrário da familiar, que, além de utilizar mão de obra familiar, usa tecnologias modernas na produção e participa ativamente no mercado. A empresarial se caracteriza pelo emprego de mão de obra terceirizada. Essa categoria e a familiar são responsáveis pela maior parte da produção de raízes.

Enquanto nas regiões Norte e Nordeste a produção da mandioca é para a subsistência e para a fabricação de farinha, na região Centro-Sul, que engloba os estados do Paraná, de São Paulo, do Mato Grosso do Sul e de Santa Catarina e onde está localizado o maior parque industrial de processamento da mandioca. Na região se produz mais de 80% da produção

nacional de fécula, cuja destinação, além da alimentícia, como os embutidos e a panificação, vai para a indústria têxtil, de papelaria e química.

Na região Centro-Sul pratica-se um dos sistemas de produção mais intensivo. Isso é refletido na produtividade observada, enquanto que no Brasil a mesma está em torno de 14 mil quilos por hectare, nessa região ela é superior a 21 mil quilos. O fato interessante é que mais de 83% da matéria-prima utilizada para o processamento é oriunda de áreas de cultivo inferiores a 65 hectares. Se fosse considerado até 100 hectares, esses números chegariam próximos a 100%. Novamente fica evidenciada a importância da produção originária da pequena propriedade.

Preconceito — Esse cenário desmitifica, pelo menos dentro da mandiocultura voltada para a produção de fécula no Centro-Sul do Brasil, a imagem preconceituosa criada de que a agricultura familiar seja sinônimo de baixo padrão tecnológico e baixa produtividade. A mandioca de mesa, ou macaxeira, como é chamada no

Nordeste, ou aipim, na Região Sudeste, atualmente, tem exigido maior qualificação do produtor rural, com uma agregação de valor ao produto, o que torna mais comum encontrar nas gôndolas dos maiores supermercados produtos como chips, pré-cozidos e outros produtos na linha dos congelados à base de mandioca.

Outro potencial da mandioca são os chamados produtos funcionais, que são obtidos por meio de variedades com altos teores de carotenos (precursor da vitamina A) e licopenos. Esses nichos de mercados, pelas características de produção e de comercialização semelhantes às principais hortaliças, são exclusivos de pequenos produtores ou de base familiar, gerando alta rentabilidade econômica. A relação entre a mandiocultura, sua forma de produção e o perfil de seus produtores, na verdade, antecede ao descobrimento do Brasil, com os nativos que aqui viviam e a cultivavam e processavam. Dessa forma, nada mais justo de ela ser denominada como a mais brasileira das culturas. 



Educação a Distância I-UMA
**Conhecimento aberto
a todos os campos.**

www.i-uma.edu.br
Conheça mais sobre nossos cursos a distância.

Educação a Distância – EAD

Ampliação do conhecimento teórico e prático voltados para os mercados do Agronegócio, em plataforma de alta tecnologia para todo o território nacional.

Cursos In Company/In Farm

Cursos, programas de capacitação, treinamento e projetos especiais de conteúdo customizado para Instituições Públicas e Privadas, executáveis na modalidade a distância ou presencial.

Cursos Presenciais

Cursos de Especialização e de Extensão para quem atua ou deseja atuar com uma visão sistêmica no agronegócio com foco estratégico nas cadeias produtivas do setor.



Fotos: Divulgação

PECUÁRIA: DOIS ANOS MAIS

Para o analista Víctor Tonelli, esse ainda é o momento no qual os pecuaristas argentinos recebem preços razoáveis pelo gado. Depois, tudo dependerá da reativação das exportações, até aqui, em sua mínima expressão devido à política oficial, já que menos de 6% dos abates têm como destino o mercado externo. A melhora no custo de reposição – os terneiros já não estão tão caros – e a boa relação entre a carne e o milho fizeram com que os confinadores recuperassem os níveis de atividade perdidos nos últimos dois anos. A oferta está concentrada basicamente na produção de animais jovens para o abate, o que leva a uma superoferta dessa categoria desde agosto. Esse cenário, que deve se estender pelo mês de novembro, poderá ter consequências sobre os preços. Por outro lado, a vaca gorda e o novilho pesado tendem a recuperar os preços vigentes até dois meses atrás. “Considerando a conjuntura econômica na Europa e em outras nações desenvolvidas, o preço da carne bovina no exterior segue firme sobre a base de uma demanda insatisfeita. E o valor do gado na Argentina se mantém apesar de não ter o suporte das exportações”, diz Tonelli. Para os próximos dois anos, a oferta total seguirá entre 300 mil e 400 mil toneladas abaixo dos volumes históricos. “Com este nível de exportações, o bom preço se manterá, embora decrescente, por dois anos mais. No entanto, logo precisaremos incrementar as vendas externas para sustentar o mercado”, conclui o consultor.

ENCRUZILHADA

“O mundo enfrenta um problema de recursos, que são cada vez mais escassos, e esta carência se agrava quando é acelerado o desenvolvimento de países mais populosos, como a China e a Índia. Não se pode fazer tudo ao mesmo tempo: atender a essas demandas e montar programas de biocombustíveis - 162 países no mundo mantêm projetos desse tipo. Hoje, são 220 milhões de toneladas de grãos que não chegam às mesas dos consumidores e atendem as indústrias do setor. Isso é demais. Outras 22 milhões de toneladas de gorduras são destinadas à produção de energia. É muito, sobretudo quando paralelamente é preciso atender deman-

das além da alimentícia: artigos de diversos tipos que não são comestíveis e que são fabricados a partir da soja e do milho”, adverte o analista da Nóvitas, Daniel Miró. Em uma palestra realizada em Buenos Aires, o consultor indicou que este é um ano muito difícil para o farelo de soja, pelo menos até que chegue a nova colheita sul-americana. “Precisamos ter consciência de que a demanda por este subproduto cresce 6% ao ano, enquanto a demanda pelo farelo de milho cresce 2,9%. Essas taxas de crescimento não dão margem alguma para maiores fracassos produtivos”, indicou o analista em referência à atual situação de oferta e demanda.

TRIGO A superfície plantada é estimada em 3,6 milhões de hectares. Mais uma vez, se considera que o país terá um saldo exportável modesto e sujeito ao permanente controle oficial.

SOJA Os primeiros plantios da oleaginosa já começaram no país. Estimativas iniciais indicam que a futura colheita poderá chegar a cerca de 56 milhões de toneladas.

LEITE Nada mudou para o produtor de leite, que continua recebendo 1,50 peso pelo litro (US\$ 0,32 no valor oficial e US\$ 0,23 no mercado paralelo). A atividade, na maioria dos casos, não tem rentabilidade.

CARNE Os preços do gado se mantêm estáveis. No entanto, a alta da inflação e o aumento dos custos impedem uma melhor remuneração ao produtor, que recebe em torno de 9 pesos (R\$ 3,78) pelo quilo vivo de novilhos em boas condições.

MUITA ÁGUA

Cerca de 450 mil hectares que foram plantados com trigo e cevada na província de Buenos Aires se perderam devido às inundações e não serão colhidos. Paralelamente, as propriedades leiteiras das zonas afetadas perderam 20% da produção. Nas zonas destinadas à produção de carne, muitas fêmeas também perderam seus terneiros.

IDAS E VOLTAS

O Governo elevou as retenções para as exportações de biodiesel e, quando foi advertido de que paralisava um negócio florescente, voltou atrás e adaptou um esquema flexível com vários condicionantes. Paralelamente, foi estabelecido um preço interno que os empresários consideraram insuficiente para que as plantas funcionem com a obrigação da mistura de biodiesel em 7%. O valor estaria cerca de 10% abaixo dos custos de produção.



A importância da PALHA

Wander Luis Barbosa Borges, engenheiro agrônomo, doutor em Sistemas de Produção e pesquisador científico da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios – Apta

Agricultura brasileira conseguiu, nos últimos anos, um grande avanço tecnológico, que tem resultado em aumento de produtividade e melhoria nas condições ambientais. Parte desse avanço deu-se pelo aumento da adoção do sistema plantio direto ao longo dos anos, que ocupava 1,3 milhão de hectares em 1992 (4% da área) e, atualmente, ocupa 32 milhões de hectares (75% da área) (Gazzoni, 2012). O sistema plantio direto na palha é considerado o manejo mais sustentável e eficaz na conservação do solo, por todos os benefícios que promove em suas características químicas, físicas e biológicas, como a redução do impacto direto das gotas de chuva, aumento da infiltração da água, diminuição do escoamento superficial, redução da amplitude térmica e manutenção da umidade, redução da infestação de plantas daninhas, aumento do teor de matéria orgânica, expansão da “janela de plantio”, redução no consumo de combustível e ciclagem de nutrientes, dentre outras vantagens que proporciona.

Porém, para obtenção desses resultados, deve-se obedecer aos três princípios básicos que o sistema plantio direto exige: ausência de preparo (não revolvimento do solo), rotação de culturas e cobertura permanente do solo (resíduos vegetais). Infelizmente, em grande parte das áreas com o sistema plantio direto no

Brasil não se adotam todas essas práticas, utilizando-se como palhada somente os resíduos vegetais de culturas anteriores e de plantas daninhas que, de acordo com Stone et al. (2006), geralmente são insuficientes para a plena cobertura do solo, devido às altas temperaturas, associadas à umidade adequada, nos trópicos, que promovem sua rápida decomposição.

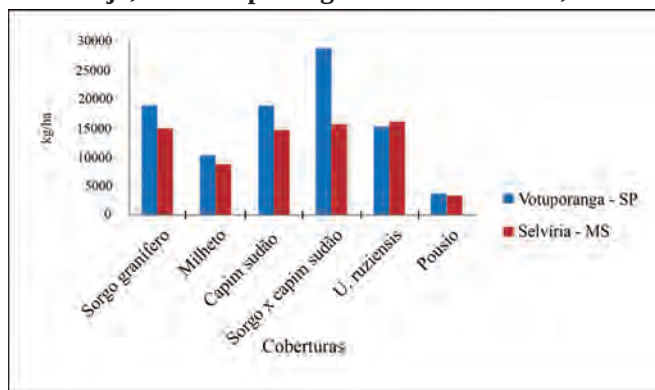
Por essa razão, não se deve manter o solo em pousio durante o outono/inverno, sendo necessária, na maioria das vezes, a utilização de culturas com o objetivo principal de formação de palha para o sistema, as chamadas plantas de cobertura. Essas plantas devem apresentar rápido desenvolvimento inicial e elevada produção de fitomassa e podem ser utilizadas para produção de grãos, sementes ou forragem, trazendo, além do benefício da manutenção da cobertura do solo, uma receita extra para justificar sua adoção pelos produtores. Amado, Mielniczuk e Aita (2002) enfatizaram que a utilização de gramíneas como plantas de cobertura, devido à

maior relação C/N (carbono/nitrogênio), proporciona um período superior de cobertura do solo, pois apresentam uma decomposição mais lenta quando comparada a leguminosas e crucíferas.

Os benefícios que podem ser obtidos com o emprego das plantas de cobertura dependem de condições de solo e clima regionais, e a maior parte dos resultados de pesquisas feitas no Brasil é da Região Sul, onde as condições climáticas são muito diferentes das do Cerrado brasileiro (Trabuco, 2008).

Em pesquisa realizada com plantas de cobertura em rotação com soja e milho, em parceria entre Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (Apta) e Faculdade de Engenharia

Figura 1. Produtividade acumulada de matéria seca pelas coberturas obtidas no momento do manejo das plantas de cobertura e na pré-semeadura da cultura da soja, em Votuporanga/SP e Selvíria/MS, 2008



Versatilidade que garante ótimos resultados!

Guincho para Bag

Multifuncional. Modelo GBM.
Com capacidade para 2.000 kg.
Opcional: Cesta abastecedora.



Bomba Centrífuga para irrigação

Disponível em 5 modelos.
Acompanha tubo de sucção,
com válvula de pé e cardan.



Figura 2. Produtividade acumulada de matéria seca pelas coberturas obtidas no momento do manejo das plantas de cobertura e na pré-semeadura da cultura do milho, em Votuporanga/SP e Selvíria/MS, 2009

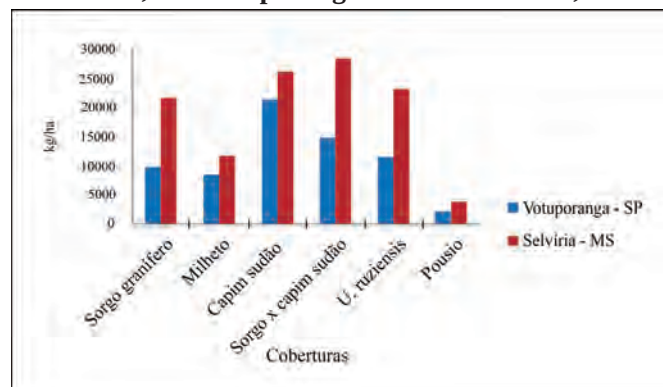
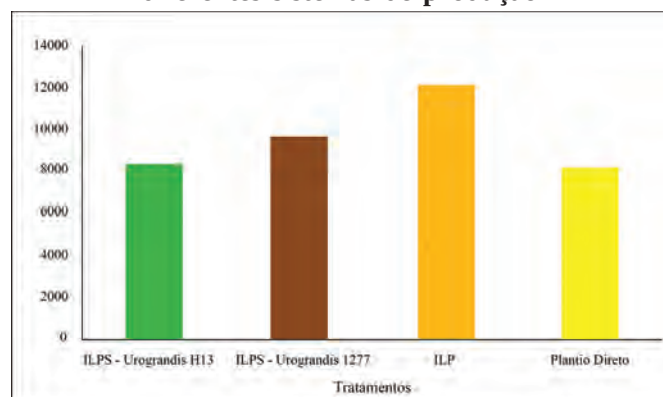


Figura 3. Produtividade da cultura do milho em diferentes sistemas de produção



nharia de Ilha Solteira/Unesp, com o apoio da Fundação Agrisus, verificamos que a *Urochloa ruziziensis* e o capim sudão mantiveram cobertura do solo superior a 68% até o florescimento das culturas da soja, na safra 2008/09, e do milho, na safra 2009/10 (Tabela 1).

Verificamos também que o pousio

onde as forrageiras podem ser utilizadas como palhada ou como pastagem. No Polo Regional de Desenvolvimento Tecnológico dos Agronegócios do Noroeste Paulista (Apta), sediado no município de Votuporanga/SP, estamos desenvolvendo uma pesquisa com ILPS, em parceria entre Apta e Embrapa, também com apoio

apresentou uma produtividade acumulada de matéria seca inferior a 4 mil quilos/hectare nos dois anos de estudo, enquanto que o sorgo granífero, o capim sudão, o híbrido de sorgo com capim sudão e a *Urochloa ruziziensis* apresentaram produtividades superiores a 10 mil quilos/hectare (Figuras 1 e 2), quantidade mínima de matéria seca acumulada por ano, em região de Cerrado, para manutenção adequada do sistema plantio direto, segundo Cordeiro (1999) e Amado (2000).

Integração — Outra opção de utilização de plantas de cobertura é na Integração Lavoura-Pecuária-Silvicultura (ILPS),

da Fundação Agrisus, onde utilizamos o milheto como palhada para a cultura da soja e a *Crotalaria juncea* como palhada para a cultura do milho, semeado em consórcio com a *Urochloa brizantha*, usada como pastagem para os bovinos de corte, mantidos em sistema de pastejo contínuo após a colheita do milho.

Constatamos que a produtividade de grãos da cultura do milho foi semelhante nos diferentes sistemas de produção avaliados: ILPS, com dois híbridos de eucalipto (Urograndis H13 e Grancam 1277), Integração Lavoura-Pecuária (ILP), sem a presença de eucalipto e em uma área com Sistema Plantio Direto (SPD) desde a safra 2008/09, anexa a área de ILPS, com o cultivo solteiro da cultura do milho (Figura 3).

Na Fazenda Pontal, localizada no município de Ouroeste/SP, de propriedade de Antonio Rezende e Luiz Antonio Rezende, várias coberturas e manejos diferentes foram testados para a adoção do Sistema de Integração Lavoura-Pecuária. Pecuáristas de gado de leite e de corte e produtores de soja, milho e sorgo, atualmente utilizam o seguinte sistema de produção:

A opção pela utilização da pastagem por dois anos, seguidos de dois anos com a cultura da soja, foi o sistema mais rentável para a propriedade. O sorgo utilizado é o forrageiro, sendo cortado para silagem com aproximadamente 100 dias, momento em que o capim colônio (*Panicum maximum*), semeado juntamente com o sorgo, já está pronto para o pasto-

Tabela 1 – Cobertura do solo pelas plantas de cobertura, nos municípios de Votuporanga-SP e Selvíria-MS, no florescimento das culturas da soja e do milho

Plantas de cobertura	Votuporanga/SP		Selvíria/MS	
	Florescimento da soja	Florescimento do milho	Florescimento da soja	Florescimento do milho
	%			
Sorgho granífero	37	24	25	29
Milheto	71	3	27	6
Capim sudão	81	87	92	75
Sorgho x capim sudão	38	35	13	35
<i>Urochloa ruziziensis</i>	86	94	92	99

Os benefícios que podem ser obtidos com o emprego das plantas de cobertura dependem de condições de solo e clima regionais, e a maior parte dos resultados de pesquisas feitas no Brasil é da Região Sul



Figura 4. Integração Lavoura-Pecuária em Sistema de Plantio Direto - Fazenda Pontal, Ouroeste/SP

1º Ano											
Soja				Sorgo + Colômbio				Pastoreio Colômbio			
Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
2º Ano											
Soja				Sorgo + Colômbio				Pastoreio Colômbio			
Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
3º Ano											
Pastoreio Colômbio											
Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out
4º Ano											
Pastoreio Colômbio											
Nov	Dez	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out

reio. Com o advento da colheita sem queima da cana-de-açúcar, acumula-se uma quantidade significativa de palha sobre o solo, a qual tem sido utilizada com sucesso na semeadura direta da soja, na renovação dos canais.

Em uma pesquisa sobre produção de soja sobre palhada de cana-de-açúcar no noroeste paulista, realizada em parceria entre Apta e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati) e também com o apoio da Fundação Agrisus, estamos observando quantidades de palha, em média, superiores a 11 mil quilos/hectare, no mo-

mento da semeadura da soja, que tem apresentado produtividade média de grãos superior a 3 mil quilos/hectare, entre as cinco cultivares avaliadas. Por todas as vantagens apresentadas, devemos sempre que possível, utilizar o sistema plantio direto, que é um exemplo de sistema sustentável de produção, com benefícios, ambientais, sociais e econômicos a toda a sociedade, pela mitigação de gases de efeito estufa, com o acúmulo de carbono no solo e a redução na emissão de CO₂ por se ter menos operações agrícolas, quando comparado ao sistema de plantio convencional, pela melhoria da qualidade da água e redução das perdas de solo e pelo aumento da produtividade das culturas e diversificação de produtos, melhorando a rentabilidade da propriedade e incentivando a manutenção do homem no campo. 

SUA SOLUÇÃO IDEAL VOCÊ ENCONTRA AQUI

S-BOX
Agricultura de Precisão

allcomp
15 anos
geotecnologia e agricultura

GPS Barra de Luzes

S-BOX LIGHTBAR II

- Registra mapas de velocidade e aplicação
- Visualiza os mapas no Google Earth
- Contador de litros/ha, horas trabalhadas e hectares aplicados
- Mostra na tela velocidade e litros/ha instantâneos
- Permite pausa e reinício
- Ajuste fácil de ponto A-B / Auto-diagnóstico de erro

Piloto Elétrico



- Melhor resultado no preparo do solo, no plantio, na pulverização e na colheita
- Permite ao operador focar na qualidade da operação do trabalho
- Na pulverização: melhor alinhamento, obtendo uma aplicação sem falhas e sobreposições
- Na colheita: aproveitamento total sem deixar falhas para colher depois

Medidor de Umidade



- Leitura digital com precisão
- Compensador automático de temperatura
- Recipiente de medição em alumínio
- Cálculo automático do valor médio das últimas 5 medições
- Calibração individual para todo tipo de cultura
- Campo de medição: 5-45% de umidade, dependendo da cultura
- Precisão de +/- 0.5% ou mais

Qualidade e Tecnologia ao seu alcance!

Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre | Tel. (51) 2102 7100
agncultura@allcompgps.com.br - www.allcompgps.com.br

TRIGO

NEGÓCIOS ESBOÇAM MELHORA NO BRASIL

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

As negociações envolvendo trigo no Brasil estão começando a dar sinais de melhora. Nas últimas semanas, a liquidez no mercado ficou abaixo da esperada, pois compradores e vendedores não estavam conseguindo fechar negócios por causa dos preços mais altos. “As indústrias que estavam mais estocadas buscaram comprar o mínimo possível, apenas as menores e com planejamento de curto prazo estavam comprando trigo com preços mais elevados”, explicou o analista de Safras & Mercado Renan Gomes Magro. Nesse momento, a tendência é o número de potenciais compradores aumente com o consumo dos estoques iniciais. Quanto às cotações, há um mercado firme com preços estáveis de maneira geral. Em Ponta Grossa/PR, a tonelada do trigo segue com indicação de R\$ 650 para compra e R\$ 680 para venda. Ainda no Paraná, a região de Campos Gerais, que chegou a sofrer com a ge-



abril	488,75
maio	507,05
junho	519,21
julho	532,73
agosto	575,22
setembro	640,53
outubro	650,00

ada, deve apresentar uma queda na produtividade de trigo colhido. No Rio Grande do Sul as perdas ficaram por conta do clima que não dá trégua. A tonelada segue indicada em R\$ 570 para compra e R\$ 590 para venda, em Santa Rosa.

O USDA divulgou seu relatório mensal de outubro. A safra 2012/13 do cereal nos EUA é projetada em 2,269 bilhões de bushels, ligeiramente acima

dos 2,268 bilhões de bushels previstos desde julho. A safra mundial de trigo na temporada 2012/13 está estimada em 653,05 milhões de toneladas, abaixo da estimativa de setembro de 658,73 milhões. Os estoques finais mundiais em 2012/13 estão estimados em 173,70 milhões de toneladas, contra 176,71 milhões de toneladas do mês anterior. O consumo global está estimado em 678,22 milhões de toneladas.

ARROZ

PREÇOS SE MANTÊM FIRMES NO BRASIL

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

A terceira semana do mês de outubro iniciou com preços firmes no mercado brasileiro de arroz. No mercado gaúcho, principal referencial nacional, a cotação média estava em torno de R\$ 39,07 por saca de 50 quilos, apresentando elevação de 2,8% sobre a média de um mês atrás, quando valia R\$ 38,02. Também estava 60,6% acima do valor pago em outubro de 2011, quando estava R\$ 24,32. O primeiro levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra brasileira 2012/13, divulgado em outubro, indica produção entre 11,528 milhões e 11,733 milhões de toneladas, o que representa um decréscimo de 0,6% a avanço de 1,2% sobre 11,599 milhões de toneladas de 2011/12.

A área plantada com arroz na temporada 2012/13 foi estimada de 2,356 milhões a 2,393 milhões de hectares, ante 2,426 milhões semeados na safra 2011/12. A produtividade das lavouras foi es-



abril	26,79
maio	27,96
junho	28,53
julho	29,22
agosto	32,69
setembro	37,58
outubro	39,13

timada em 4,897 mil quilos por hectare, superior em 2,5% aos 4,780 mil quilos por hectare na temporada passada. O Rio Grande do Sul, principal produtor, deve ter uma safra de 7,635 milhões a 7,792 milhões de toneladas, equivalendo a um recuo de 1,4% a alta de 0,7%. A área prevista é de 1,021 milhão a 1,042 milhão de hectares, queda de 3% a 1% ante os 1,053 milhão de hectares de 2010/11,

com rendimento esperado de 7.475 quilos por hectare, ante 7.350 quilos da anterior. Em Santa Catarina, a produção deverá recuar 0,8%, totalizando 1,068 milhão de toneladas. O estado catarinense se consolida como o segundo maior produtor. Para o Maranhão, em terceiro lugar, a Conab está estimando uma safra de 639 mil toneladas, ante 467,7 mil toneladas calculadas para 2011/12.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

PRODUTORES INVESTEM NA COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA

Os produtores brasileiros de soja negociaram 46% da safra 2012/13 de forma antecipada, segundo levantamento divulgado por Safras & Mercado, com base em dados recolhidos até 11 de outubro. Em igual período do ano passado, a comercialização envolvia 30% e a média para o período é de 23%. No relatório anterior, de 6 de setembro, o número era de 43%. Levando-se em conta uma safra estimada em 82,295 milhões de toneladas, o volume de soja já comprometido chega a 37,56 milhões de toneladas. Para a temporada 2011/12, o total comercializado chega a 98% da safra. Em igual período do ano passado, a comercialização envolvia 86% e a média para o período é de 89%. No levantamento anterior, o número era de 97%.

Levando-se em conta uma safra estimada em 66,331 milhões de toneladas, o volume de soja já comprometido chega a 65,010 milhões de toneladas. “A perda de ritmo no período fica clara quando observamos que no comparativo com o relatório anterior o avanço foi de apenas 3%, abaixo dos 8% anotados no ano passado, dos 9% de 2010 e dos 7% da média histórica de cinco anos”, avalia o analista de Safras Flávio França Júnior, ao comentar os dados de venda antecipada. Segundo ele, a exemplo da safra velha, a falta de

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
abril	56,70
maio	60,08
junho	64,93
julho	77,18
agosto	82,65
setembro	83,24
outubro	73,35

motivação para novas vendas também esteve ligada ao volume já muito elevado de comprometimento e à queda forte nos preços futuros.

O relatório de oferta e demanda norte-americana de outubro, divulgado pelo USDA, indicou elevação na estimativa de safra, esmagamento, exportações e estoques finais dos Estados Unidos em 2012/13. A produtividade está agora estimada em 37,8 bushels por acre, contra 35,3 bushels previstos em setembro. O número ficou acima da expectativa do mercado, de 37 bushels por acre. Com isso, a projeção para a produção americana foi elevada de 2,634 bilhões (71,69 milhões de toneladas) para 2,860 bilhões de bushels (77,84 milhões de toneladas). O De-

partamento elevou ainda as suas estimativas para as exportações americanas, que passaram de 1,055 bilhão para 1,265 bilhão de bushels. A produção mundial de soja está agora estimada em 264,28 milhões de toneladas, contra 258,13 milhões no relatório anterior. Os estoques mundiais subiram de 53,10 milhões para 57,56 milhões de toneladas. O USDA estima produção brasileira de 81 milhões de toneladas e argentina de 55 milhões de toneladas, repetindo a do mês anterior. A safra americana teve estimativa elevada de 71,69 milhões para 77,84 milhões de toneladas. A China tem produção estimada em 12,6 milhões de toneladas e deverá importar 61 milhões de toneladas, contra 59,5 milhões projetados em setembro.



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



www.JohnDeere.com.br



ALGODÃO

EXPORTAÇÃO RECORDE PODE GERAR ESCASSEZ DO PRODUTO DE BOA QUALIDADE

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

A dinâmica de comercialização no mercado brasileiro de algodão segue sem grandes alterações. A partir da segunda quinzena de setembro, quando os preços interromperam a escalada de alta iniciada em junho e passaram a recuar, as indústrias, com a percepção de que podem adquirir por valores mais acessíveis nas próximas semanas, demonstram pouco interesse em novas aquisições. Na outra ponta do mercado, parte de vendedores demonstra-se mais ativa e flexível aos preços, o que contribuiu para que recuassem 7,8%, de R\$ 1,67 por libra-peso no dia 11 de setembro para R\$ 1,54 a libra-peso no dia 8 de outubro. “No entanto, a oferta no disponível concentra-se em lotes de qualidade abaixo da demandada das indústrias”, frisa o analista de Safras & Mercado, Elcio Bento. “O bom desempenho das exportações nos primeiros meses do ano comercial 2012/13 vem impressionando e podem fazer com que o mercado nacional per-



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

abril	52,30
maio	51,71
junho	48,98
julho	51,03
agosto	52,82
setembro	54,01
outubro	51,04

maneja acima da paridade de exportação”, destaca Bento. Com a percepção de que as vendas externas poderão alcançar um novo recorde e de que o consumo doméstico tende a aumentar, as indústrias demonstram certa preocupação em relação à disponibilidade de algodão de qualidade superior no auge da entressafra. “Uma eventual necessidade de compras externas para atender a demanda nacional faria com que o merca-

do abandonasse a paridade de exportação e passasse a ter como balizadora a paridade de importação”, explica. “Neste caso, uma aquisição de algodão norte-americano para o abastecimento das indústrias do Sul e do Sudeste permitiria que os preços nacionais se elevassem em mais de 15%”, aposta. “Estas são apenas especulações, mas é preciso continuar atento ao desempenho da balança comercial de algodão no Brasil”, frisa.

CAFÉ

COMERCIALIZAÇÃO SEGUE LENTA

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

A comercialização da safra de café do Brasil 2012/13 (julho/junho) fechou setembro em 43%. O dado faz parte de levantamento de Safras & Mercado, com base em informações compiladas até 30 de setembro. Em igual período do ano passado, 56% da safra estava comercializada. Com isso, já foram comercializadas 23,45 milhões de sacas de 60 quilos, tomando-se por base a estimativa de Safras, de uma safra 2012/13 de 54,9 milhões de sacas. Segundo o analista de Safras Gil Barabach, a comercialização segue lenta. O produtor aparece para negociar quando o preço melhora, mas volta a se esconder quando a cotação recua, o que ajuda a travar o fluxo de vendas, diz. Em meio à volatilidade da Bolsa de Mercadorias de Nova York, que guia as cotações mundiais do café, há espaços para “investidas” mais abruptas dos vendedores.

O analista observa que a referência de venda para a grande maioria dos produto-



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

abril	381,25
maio	383,77
junho	357,95
julho	407,18
agosto	378,91
setembro	386,68
outubro	390,20

res é o patamar de R\$ 400 à saca de 60 quilos para as melhores bebidas. E, no auge do nervosismo com o atraso nas floradas no Brasil, que resultou em elevação nos preços internacionais, o café de melhor bebida chegou a trocar de mãos acima de R\$ 425. “A ideia é seguir dosando a venda, tentando aproveitar repiques de preço. Administrar posições ao longo da temporada, sem menosprezar oportunidades e buscando evitar criar bolhas de oferta

para a entressafra, como aconteceu na temporada passada”, advertiu. Se o produtor está segurando café, Barabach indica que, do outro lado, a demanda internacional também continua bem fraca por grãos da origem Brasil. “Diferenciais caros e cautela diante do cenário de crise (europeia e global) justificam essa conduta. Relatórios indicam um leve aumento nos estoques dos importadores, o que reforça essa postura”, comenta.

MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

PREÇO PODE VOLTAR A SUBIR NOS ESTADOS UNIDOS

A proximidade do final da colheita de milho nos Estados Unidos, que deverá chegar a 271,9 milhões de toneladas (de acordo com o relatório de oferta e demanda do Departamento de Agricultura do país, em outubro), bem aquém das 375 milhões de toneladas esperadas inicialmente, deve fazer com que os preços voltem a subir neste mercado no curto prazo, rompendo com o quadro baixista verificado nas últimas semanas diante da pressão natural de venda do cereal. Consequentemente, a tendência é de que haja reflexos altistas também no mercado internacional de milho, segundo a avaliação de Safras & Mercado. “É com essa expectativa que trabalha o mercado brasileiro de milho no começo da segunda quinzena de outubro”, destacou o analista Paulo Molinari.

Este cenário deve favorecer ainda mais as exportações de milho do Brasil, que poderão estabelecer um novo recorde de embarques em outubro, superando o excepcional volume de 3,1 milhões de toneladas embarcado

Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg – Centro-Sul)	
abril	23,83
maio	22,48
junho	22,35
julho	27,09
agosto	29,94
setembro	28,65
outubro	28,49

em setembro. “Até o momento, o país acumula embarques de 8,56 milhões de toneladas no ano comercial, iniciado em fevereiro”, sinalizou, em meados do mês passado. A perspectiva de forte demanda externa para o milho nacional entre novembro e janeiro, absorvendo lotes que poderiam provocar certa pressão interna nas cotações na virada de ano, já começa a trazer maiores preocupações aos consumidores internos. “É possível que haja dificuldades adicionais no mercado doméstico em termos de

preço, até mesmo porque os custos para aquisição do cereal seguem elevados, com a prioridade concedida à venda de milho de qualidade ao mercado internacional”, ressaltou Molinari. Adicionalmente, a oferta de milho a ser disponibilizada na safra verão 2012/13 tende a ser inferior à deste ano, por conta dos preços mais atrativos da soja. Safras & Mercado projeta uma colheita de 27,801 milhões de toneladas do cereal, ante as 28,874 milhões de toneladas registradas na safra verão 2011/12.



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

PROSOLO

O calcário da Mônego.

Mineração Mônego - BR 392 Km 247

Fone (55) 3281-0101 - Fax (55) 3281-0110

Caçapava do Sul - RS - CEP: 96570-000 - monego@monego.com.br

www.monego.com.br

Fotos: Divulgação



AGRALE COMEMORA 50 ANOS

No ano em que comemora o seu cinquentenário, a Agrale inicia um novo ciclo de crescimento, lançamento de novos produtos e inovação. Em 2012, apesar da retração dos mercados de caminhões e chassis para ônibus em razão da introdução da legislação Proconve P7, a empresa prevê crescer e superar o faturamento de R\$ 1 bilhão. Para isso, a empresa tem realizado investimentos contínuos no desenvolvimento de novos produtos e tecnologias sustentáveis que atendam necessidades das aplicações de seus clientes e, ao mesmo tempo, favoreçam a redução de emissões e o consumo de combustíveis e, como consequência, a preservação am-

biental. Alguns exemplos recentes são a nova linha de caminhões, premiada nacional e internacionalmente pelo seu design e funcionalidade; o pioneirismo no desenvolvimento de veículos com combustíveis alternativos e de fontes renováveis, como o Agrale Marruá elétrico e o ônibus híbrido diesel-elétrico Hybridus, e, ainda, a tecnologia de tração 4x4 para mini e microônibus. Alguns desses recentes desenvolvimentos já estão em aplicação, como a tecnologia de tração 4x4, fornecida para os veículos Volare, sobretudo do programa Caminho da Escola, focado no transporte de estudantes da zona rural.

TIPLER: MAIOR VIDA ÚTIL PARA O PNEU

Para atender setores que trabalham em condições extremas de piso, com solo irregular, buracos e obstáculos, a Tipler investiu na linha Extra, formada por bandas específicas. Mercados como o agrícola, canavieiro e de mineração, cujo transporte enfrenta severidades e representa um alto custo para as empresas, estão no foco da Tipler. A empresa, que tem sede em São Leopoldo/RS, trabalhou para criar uma série de bandas pré-moldadas que ofereça maior resistência à abrasão, picotamentos e arrancamentos, maior proteção à carcaça e poder de tração, gerando menor custo por quilômetro rodado e rentabilidade para o transportador. As principais bandas desta linha são a RT85 e a RT91, ambas com escultura e profundidade de sulco otimizadas para operações fora de estrada.



FROTA DA AVIAÇÃO GERAL CRESCE 6,4%

Um levantamento feito pela Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag) revelou que a frota da aviação geral no país cresceu 6,4% de 2010 para 2011. A frota de jatos foi a que mais cresceu, 15,37%, passando de 540 para 623, seguida pela de helicópteros, que aumentou 10,64% em 12 meses, de 1.495 para 1.654 unidades. Os turboélices registram crescimento de 10,43%, de 863 para 953 aeronaves. Os dados foram publicados na segunda edição do Anuário Brasileiro de Aviação Geral. “A proposta do anuário é fornecer elementos para a tomada de decisão em relação à aviação brasileira”, explicou Ricardo Nogueira, diretor-geral da Abag, ressaltando a importância da informação neste momento em que se discute privatização de aeroportos, novos projetos de aeroportos e investimentos no setor.

STOLLER LANÇA APLICATIVOS INÉDITOS

Especialista em fisiologia e nutrição vegetal ao oferecer soluções para ativar as plantas, a Stoller do Brasil, acaba de lançar um aplicativo inédito no Brasil para tablets e celulares, cujo objetivo é auxiliar os produtores de soja, citros e café na identificação de deficiências e no correto acompanhamento das fases da cultura com guia de desenvolvimento das fases da soja. Trata-se de um aplicativo útil ao produtor porque ele consegue usar a mobilidade do equipamento direto no campo. O Guia de Fases de Desenvolvimento apresenta os estágios fenológicos buscando facilitar o manejo e estudos relativos à cultura, enquanto o Guia de Identificação de Deficiências mostra os sintomas que deixa a planta da soja deficitária a começar pelos micronutrientes.

LOUIS DREYFUS EXPANDE NEGÓCIO DE FERTILIZANTES

Em virtude do grande desenvolvimento da Plataforma de Fertilizantes e da incorporação de outras linhas de produtos através das aquisições realizadas em 2011 (SSI e Macrofertil), a Louis Dreyfus Commodities globalmente vai expandir o fornecimento de insumos para seus clientes, oferecendo uma gama completa de produtos: fertilizantes, proteção de cultivos, sementes e químicos. Para refletir essa evolução, o nome da Plataforma passa a ser Fertilizantes e Insumos. Para liderar o processo de crescimento na região North Latam, da qual o Brasil faz parte, a LDC contratou Paulo Arnaez, como Head de Fertilizantes, que tem passagens por empresas como Esso, Citibank, Cargill e Bunge. Arnaez substitui Javier Brites, que foi transferido para a matriz em Genebra, na Suíça, como Head Global de Fertilizantes. Outro a reforçar o time é Luiz Paulo Jorge Foggetti, que será o Head de Agroquímicos.

As crianças da AACD já se ajudam.
Mas continuam precisando de você.



facebook.com/ajudeaacd twitter.com/aacd

*Custo da ligação de telefone fixo: R\$ 0,39 + impostos.
Custo da ligação de celular: R\$ 0,71 + impostos.

teleton
AACD

Para doar **R\$ 5,00** ligue:
0500 12345 05*
ou acesse teleton.org.br
Teleton: 9 e 10 de novembro

AACD - Associação de Assistência à Criança Deficiente

PLANTADEIRA MASSEY FERGUSON EM ESTUDO DA UFSM



Para apoiar novas iniciativas que contribuam com o desenvolvimento da agricultura do país, a Massey Ferguson entregou ao Centro de Ciências Rurais da Universidade Federal de Santa Maria uma plantadeira MF 407 panto-gráfica, para ser empregada no desenvolvimento de um estudo que procura viabilizar o cultivo de soja em áreas de várzea. “O estudo tem como objetivo encontrar alternativas para viabilizar o plantio da soja em áreas de várzea, que ocupam parte do Rio Grande e são usadas geralmente para a cultura orizícola”, explica o professor doutor Enio Marchesan, um dos nomes envolvidos na pesquisa, que é tese de doutorado do aluno Vandro Vizzotto. “A plantadeira MF 407 será uma das ferramentas utilizadas para vencer as limitações do manejo desse tipo de solo para o cultivo da soja”, destaca Rógil Berghahn, especialista em pós-venda da AGCO.

NOVA DIREÇÃO JURÍDICA DA JOHN DEERE



A John Deere anuncia a chegada de Walter Regina como novo diretor jurídico para a América Latina. Executivo com cerca de 20 anos de carreira, possui ampla experiência jurídica e reconhecida atuação em temas de Ética e Compliance, tendo sua trajetória consolidada em empresas multinacionais como Grupo PPG, Grupo Foxconn, Grupo Bosch, além da banca de advocacia Baker & McKenzie e da consultoria PricewaterhouseCoopers. Walter, formado em Direito pela PUC de Campinas e com diversas

pós-graduações, em seu novo desafio tem a responsabilidade de estruturar a atuação do departamento Jurídico em toda a América Latina, para dar o devido suporte legal aos negócios e crescentes investimentos da John Deere na região.

SICREDI NO DIA INTERNACIONAL DO COOPERATIVISMO DE CRÉDITO

Para comemorar o Dia Internacional do Cooperativismo de Crédito, em 18 de outubro, associados do Sicredi lembraram momentos de sua trajetória alicerçados no cooperativismo de crédito. Mais de 5 mil quilômetros foram percorridos para mostrar exemplos de gente que coopera para construir um mundo melhor com o apoio de suas cooperativas, e os cases estão disponíveis no blog gentequecooperacresce.com.br. O Sicredi conta atualmente com 113 cooperativas, mais de 2,1 milhões de associados, 1.193 pontos de atendimento em mais de 905 municípios brasileiros de dez estados, somando R\$ 30,7 bilhões de ativos e mais de 14 mil colaboradores. A previsão é de que o crescimento da instituição seja de 28% ao ano. Até 2015, a meta é alcançar 3,5 milhões de associados.

CASE NEW HOLLAND LANÇA PORTAL EXCLUSIVO PARA IMPRENSA

A Case New Holland lançou o CNH Press, portal exclusivo para jornalistas. Para facilitar e agilizar o trabalho do profissional de imprensa, o site disponibiliza informações sobre as marcas Case Construction, Case IH, New Holland Construction, New Holland Agriculture, além dos temas corporativos relacionados à empresa. No site é possível encontrar releases, imagens, vídeos e conteúdos sobre os produtos, as fábricas e os principais executivos da empresa na América Latina. “Com esse portal, a CNH estabelece mais um canal de comunicação com a imprensa e reforça o seu compromisso com a divulgação de informações. No ar, o CNH Press tem como principal finalidade a aproximação com os jornalistas”, destaca Milton Rego, diretor de Comunicações e Relações Externas da Case New Holland.

INSTITUTO PHYTUS: LIVRO E APLICATIVO DE DOENÇAS DO ARROZ

O Instituto Phytus lançou o livro Doenças na Cultura do Arroz Irrigado. A obra é resultado do incessante trabalho dos colaboradores e pesquisadores do Instituto Phytus Ricardo Silveiro Balardin, Marcelo Gripa Madalosso, Gerson Dalla Corte, Diego Dalla Favera e Nédio Rodrigo Tormen. No livro são elencadas 17 doenças, com explicação detalhada sobre seus sintomas e desenvolvimento, bem como as orientações para um manejo adequado. Ao final do livro, também se encontram os estágios de desenvolvimento da planta, por meio do qual o produtor pode acompanhar o crescimento da lavoura e um texto sobre tecnologia de aplicação de fungicidas. O livro também está disponível no formato mobile.



CONBAP REÚNE EXPERTS EM AGRICULTURA DE PRECISÃO

O Congresso Brasileiro de Agricultura de Precisão – ConBAP 2012, evento promovido pela Associação Brasileira de Engenharia Agrícola (SBEA) e pela Fundação de Apoio a Pesquisa, Ensino e Extensão - Funep, em setembro, em Ribeirão Preto/SP, contou com 328 inscritos, divididos nas categorias estudantes, profissionais, professores e pesquisadores. Foram apresentados 98 trabalhos divididos entre as categorias Orais (36) e Pôsteres (62), distribuídos nas áreas do conhecimento abrangidas pelo ConBAP 2012: Agronomia e Engenharia. Além das apresentações de trabalhos científicos, o evento contou com a Sala do Mercado, onde 15 empresas tiveram a oportunidade de apresentar trabalhos desenvolvidos na área.

BRACOL APRESENTA A LINHA FIBRATEC

Os calçados de segurança ganharam, recentemente, uma nova tecnologia que, além de ter melhor performance que o couro, é ecológica, com certificação aprovada da OEKO-TEX 100 (Associação Internacional para Investigação e Ensaio no Domínio da Ecologia Têxtil). Como o mercado de EPIs está em constante evolução, a Bracol apresentou a linha Fibratec, com cinco novos modelos em microfibra, ideais para os segmentos frigoríficos, hospitalar, químico, indústrias alimentícia e leiteira. “A microfibra proporciona mais higiene e melhor aparência aos calçados, características fundamentais para quem trabalha nestes setores. Com isso, o profissional fica mais protegido contra infecções e outras doenças ocupacionais”, ressalta Luís Augusto de Bruin, especialista em Direito do Trabalho e representante da Bracol.



ALLIANZ SEGUROS LANÇA COBERTURAS PARA EQUIPAMENTOS

A Allianz Seguros amplia o seguro de equipamentos agrícolas e conta, agora, com coberturas adicionais para o operador e transporte de equipamentos novos. A cobertura adicional de Vida e Acidentes Pessoais do Operador contempla indenização de até R\$ 50 mil em caso de lesões físicas que tenham como consequência o óbito, a invalidez permanente total ou parcial. Ao contratar o item adicional para Acidentes em Viagens de Entrega de maquinários, entre a concessionária e a propriedade, o segurado conta com cobertura em caso de danos materiais a equipamentos novos. O seguro de equipamentos agrícolas contempla equipamentos de utilização exclusivamente agrícola, seja na agropecuária ou na agroindústria.

BIOGENE ALCANÇA 1 MILHÃO DE SACAS VENDIDAS

A BioGene alcançou no mês passado a marca de 1 milhão de sacas de milho comercializadas. Essa conquista é fruto da rápida aceitação dos produtos da marca pelos produtores de todo o Brasil, que alcançaram excelentes resultados em suas lavouras, tanto de grão quanto de silagem. Inúmeros investimentos tem sido feitos pela BioGene em estrutura, pessoas no campo, produtos e tecnologias, com o único objetivo de estar mais próximo da distribuição e do agricultor. Além de se consolidar no mercado de milho, com mais de 15 híbridos que atendem as mais variadas necessidades dos agricultores, a partir da próxima safra a BioGene também atuará no mercado de soja. Serão oferecidas cinco cultivares com alto potencial produtivo, todas com a tecnologia Roundup Ready.

ANOTE AÍ

De 12 a 14 de dezembro ocorre a 5ª edição do Simpósio Brasileiro de Qualidade de Arroz, na Universidade Federal de Pelotas/RS. Segundo a organização, participam do tradicional evento renomados cientistas, atentos estudiosos e qualificados profissionais das áreas de produção, armazenagem, industrialização, controle de qualidade, culinária e nutrição. Os melhores trabalhos serão indicados para publicação em um periódico. Mais informações no site www.labgraos.com.br/simposio

O Show Rural Coopavel, evento promovido pela Coopavel Cooperativa Agroindustrial, ocorre de 4 a 8 de fevereiro de 2013, em Cascavel/PR. A megafeira agrícola reúne empresas e instituições que expõem e difundem suas inovações e tecnologias a milhares de produtores de todos os tamanhos de várias regiões do país. Mais informações no site www.showrural.com.br

O Conselho Gestor da Associação Brasileira da Indústria do Café (Abic) lançou o 20º Encafé, a ser realizado no Iberostar Bahia, de 28 de novembro a 2 de dezembro. Há 20 anos a Abic transformou o seu tradicional Concafé, que era realizado desde 1973, no Encafé - Encontro Nacional das Indústrias de Café, com o objetivo de unir as empresas em torno de temas, atividades, debates e decisões que as auxiliassem no caminho do sucesso e da busca contínua da melhora da qualidade e do aumento do consumo interno. Informações mais detalhadas em www.abic.com.br

Mais informações sobre eventos em www.agranja.com

IPMA - ÍNDICE DE PREÇOS MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Levantamento exclusivo da ferramenta Via Consulti e com a parceria da revista A Granja para sua publicação, lista os principais tratores, colheitadeiras e pulverizadores do mercado. Devido à necessidade do mercado agrícola ter um valor médio referencial para máquinas e equipamentos, foi desenvolvido o

IPMA - Índice de Preços de Máquinas Agrícolas, com a finalidade de informar e regulamentar os preços médios do mercado brasileiro. Poderá haver divergências de caráter regional e/ou comercial que influenciem nos valores. Maiores informações e outros equipamentos você pode acessar em www.agranja.com.

TRATOR														
	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
AGRALE	4230 4x2	30cv	48.000	35.599	31.844	29.510	27.483	25.735	24.261	22.859	21.508	20.278	19.168	
	4230.4 4x4	30cv	51.200	35.314	31.590	29.274	27.263	25.529	24.067	22.676	21.336	20.116	19.015	
	4230.4 4x4 HSE	30cv	50.505	34.835	31.161	28.876	26.893	25.183	23.741	22.368	21.046	19.843	18.757	
	4230.4 4x4 FBO	30cv	52.321	36.088	32.281	29.914	27.860	26.088	24.594	23.172	21.803	20.556	19.431	
	4230.4 4x4 Cargo	30cv	45.657	31.491	28.169	26.104	24.312	22.765	21.462	20.221	19.026	17.938	16.956	
	5065 4x2	65cv	71.269	49.156	43.972	40.748	37.950	35.536						
	5065.4 4x4 Compact	65cv	76.260	52.599	47.051	43.602	40.608	38.025						
	5065.4 Compact Super Redutor	65cv	77.969	53.778	48.106	44.579	41.518	38.877						
	5075 4x2 Compact	75cv	72.867	50.259	44.958	41.661	38.801	36.333						
	5075.4 4x4 Compact	75cv	80.520	55.537	49.680	46.037	42.876	40.149						
	5075.4 4x4 Compact Super Redutor	75cv	82.394	56.830	50.836	47.108	43.874	41.083						
	5075.4 4X4 Inversor	75cv	88.656	61.149	54.699	50.689	47.208	44.205	41.674	39.265	36.944	34.831	32.925	
	5075.4 4X4 Super Redutor	75cv	88.192	60.829	54.413	50.424	46.961	43.974	41.456	39.059	36.751	34.649	32.753	
	5085 4x2	85cv	81.142	55.967	50.063	46.393	43.207	40.459	38.142	35.937	33.813	31.879	28.901	
	5085.4 4x4	85cv	88.344	60.934	54.507	50.511	47.042	44.050	41.528	39.127	36.815	34.709	32.810	
	5085.4 4X4 Inversor	85cv	91.435	63.066	56.414	52.278	48.688	45.591	42.980	40.495	38.102	35.923	33.958	
	5085.4 4X4 Super Redutor	85cv	92.928	64.096	57.335	53.131	49.483	46.336	43.682	41.157	38.725	36.510	34.512	
	5085.4 Arrozeiro Inversor	85cv	95.542	65.899	58.948	54.626	50.875	47.639	44.911	42.314	39.814	37.537	35.483	
	BX 6110 4X4	105cv	111.583	76.963	68.845	63.797	59.417	55.637	52.451					
	BX 6150 4X4 SH	140cv	134.430	92.721	82.941	76.860	71.582	67.029	63.191					
	BX 6150 4X4 CH	140cv	145.187	100.140	89.578	83.010	77.310	72.393	68.247					
BX 6180 4X4 SH	168cv	152.483	105.173	94.080	87.182	81.195	76.031	71.677						
BX 6180 4X4 CH	168cv	159.422	109.959	98.361	91.149	84.890	79.491	74.939						
BUDNY	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
	BDY 2540 4X4 Standard	25cv	35.000	24.668	22.066	20.448								
	BDY 2840 4X4 Standard	28cv	37.000	26.078	23.327	21.617								
	BDY 5040 4X4 Standard	50cv	55.000	38.764	34.676	32.133								
	BDY 7540 4X4 Standard	75cv	75.000	52.861	47.285	43.818								
	BDY 9040 4X4 Standard	90cv	90.000	63.433	56.742	52.582								
CASE IH	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
	Farmall 80 Plat.*	80cv	94.300	69.782	62.422	57.845	53.873							
	Farmall 80 Cab.*	80cv	105.910	78.373	70.107	64.967	60.506							
	Farmall 95 Plat.*	95cv	106.580	78.869	70.550	65.378	60.889							
	Farmall 95 Cab.*	95cv	118.184	87.456	78.232	72.496	67.518							
	Maxxum 110 Plat.* Importado	110cv	130.880	96.851	86.636	80.284	74.771							
	Maxxum 110 Cab.* Importado	110cv	143.301	106.043	94.858	87.903	81.867							
	Maxxum 125 Plat.* Importado	125cv	144.670	107.056	95.764	88.743	82.649							
	Maxxum 125 Cab.* Importado	125cv	157.000	116.180	103.926	96.306	89.693							
	Maxxum 135 Plat.*	135cv	153.053	113.259	101.313	93.885	87.438	81.876						
	Maxxum 135 4X4 Cab.* Mec.	135cv	164.900	122.026	109.155	101.152	94.206	88.214						
	Maxxum 135 4X4 Cab.* SPS	135cv	171.490	126.903	113.517	105.195	97.971	91.739						
	MXM Maxxum 135 4x4 Cab.	141cv							76.006	71.612	67.380	63.526	60.050	
	MXM Maxxum 150 4x4 Cab.	149cv							82.664	77.884	73.282	69.090	65.310	
	Maxxum 150 4X4 Plat.*	150cv	165.200	122.248	109.354	101.336	94.378	88.375						
	Maxxum 150 Cab.* Mec.	150cv	177.000	130.980	117.165	108.574	101.119	94.687						
	Maxxum 150 Cab.* SPS	150cv	183.600	135.864	121.534	112.623	104.890	98.218						
	Maxxum 165 Plat.*	165cv	171.200	126.688	113.325	105.017	97.806	91.584						
	Maxxum 165 Cab.* Mec.	165cv	184.100	136.234	121.865	112.930	105.175	98.485						
	Maxxum 165 Cab.* SPS	165cv	190.752	141.156	126.268	117.010	108.976	102.044						
	MXM Maxxum 165 4x4 Cab.	170cv							94.314	88.861	83.610	78.828	74.515	
	MXM Maxxum 180 4x4 Cab.	177cv							98.198	92.520	87.053	82.074	77.583	
	Maxxum 180 Plat.*	180cv	185.000	136.900	122.460	113.482	105.689	98.967						
	Maxxum 180 Cab.* Mec.	180cv	196.000	145.040	129.742	120.229	111.974	104.851						
	Maxxum 180 Cab.* SPS	180cv	203.500	150.590	134.706	124.830	116.258	108.863						
	Puma 195 Cab.	195cv	218.200	169.168										
	Puma 210 Cab.	210cv	230.700	178.859										
	Magnum 220 Cab.	220cv			183.088	169.664	158.014	147.963	139.490	131.425	123.659	116.586	110.207	
	Magnum 235 Cab.	235cv	313.000	231.620	207.190									
	Magnum 240 Cab.	240cv			199.732	185.088	172.379	161.414	152.171	143.373	134.901	127.185	120.226	
Magnum 260 Cab.	260cv	356.000	263.440	235.653										
Magnum 270 Cab.	270cv			224.698	208.224	193.926	181.591	171.192	161.294	151.764	143.083	135.254		
Magnum 290 Cab.	290cv	375.400	277.796	248.495										
Magnum 305 Cab.	305cv			253.826	235.216	219.065	205.130	193.384	182.203	171.437	161.631	152.787		
Magnum 315 Cab.	315cv	389.000	287.860	257.498										
Magnum 340 Cab.	340cv	466.000	344.840	308.468										
LANDINI	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	
	Mistral DT 45 4X4 Plat.	44cv	56.967	38.102	34.083	31.585	29.416	27.545	25.967	24.466				
	Mistral DT 50 4X4 Plat.	47cv	58.910	39.402	35.246	32.662	30.419	28.484	26.853	25.300				
	Mistral DT 50 4X4 Cab.	47cv	72.158	48.263	43.172	40.007	37.260	34.890	32.892	30.990				
	Mistral DT 55 4X4 Cab.	54cv	75.072	50.212	44.916	41.623	38.765	36.299	34.220	32.242				
	Mistral DT 55 4X4 Plat.	54cv	61.823	41.350	36.989	34.277	31.923	29.893	28.181	26.552				
	Technofarm DT 60 4X4	58cv	63.855	42.709	38.205	35.404	32.972	30.875	29.107	27.424				
	Technofarm R60 4X2	58cv	62.800	42.004	37.573	34.819	32.428	30.365	28.626	26.971				
	Rex 75 4X4 Cab.	68cv	98.212	65.689	58.761	54.453	50.713	47.488	44.768	42.180				
	Rex 75 4X4 Plat.	68cv	83.463	55.824	49.936	46.275	43.097	40.356	38.045	35.846				
	Technofarm DT 75 4X4	68cv	73.659	49.267	44.070	40.839	38.035	35.616	33.576	31.635				
	Trekker 90F Esteira	83cv	114.816	76.795	68.695	63.658	59.287	55.516						
	Technofarm DT 85 4X4 Plat.	85cv	81.254	54.347	48.614	45.050	41.957	39.288	37.038	34.897				
	Globalfarm 100 4X4	97cv	88.320	59.073	52.842	48.968	45.605	42.704	40.259					
	Trekker 105 STD Esteira	98cv	128.064	85.656	76.621	71.003	66.128	61.921						
	LandPower 140 4X4 Cab.	140cv	148.379	99.243	88.775	82.266	76.618	71.744	67.636	63.725				
	LandPower 140 4X4 Plat.	140cv	134.512	89.968	80.479	74.578	69.457	65.039	61.315	57.770				
	LandPower 165 4X4 Cab.	165cv	152.088	101.724	90.995	84.323	78.533	73.538	69.326	65.318				
	LandPower 165 4X4 Plat.	165cv	138.398	92.567	82.804	76.733	71.464	66.918	63.086	59.439				
	LandPower 180 4X4 Cab.	180cv	161.891	108.281	96.860	89.758	83.595	78.278	73.795	69.528				
LandPower 180 4X4 Plat.	180cv	148.555	99.361	88.881	82.364	76.709	71.829	67.716						

* creaper opcional

	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
MASSEY FERGUSON	MF 265 4X2 Advanced	65cv							39.340	37.065	34.875	32.880	31.081
	MF 265 4X4 Advanced	65cv							44.647	42.066	39.580	37.316	35.275
	MF 4265 4X2 Compacto Plat.	65cv	76.000	61.636	55.135	51.093	47.584	44.557	42.006				
	MF 4265 4X4 Compacto Plat.	65cv	78.500	63.664	56.949	52.773	49.149	46.023	43.388				
	MF 4265 4X2 Plat.	65cv	80.000	64.880	58.037	53.782	50.089	46.903	44.217				
	MF 4265 4X4 Plat.	65cv	95.000	77.045	68.919	63.866	59.480	55.697	52.507				
	MF 275 Advanced 4X2	75cv							41.741	39.328	37.004	34.887	32.979
	MF 275 Advanced 4X4	75cv							44.912	42.315	39.815	37.537	35.483
	MF 5275 4X2	75cv				51.774	48.219	45.152	42.566	40.105	37.735	35.577	33.630
	MF 5275 4X4	75cv				54.406	50.670	47.447	44.730	42.144	39.654	37.386	35.340
	MF 4275 4X2 Compacto Plat.	75cv	79.000	64.069	57.311	53.109	49.463	46.316	43.664				
	MF 4275 4X4 Compacto Plat.	75cv	84.750	68.732	61.483	56.975	53.063	49.687	46.842				
	MF 4275 4X2 Plat.	75cv	83.000	67.313	60.213	55.798	51.967	48.661	45.875				
	MF 4275 4X4 Plat.	75cv	90.000	72.990	65.291	60.504	56.350	52.765	49.744				
	MF 4275 4X2 Cab.	75cv	104.300	84.587	75.665	70.118	65.303	61.149	57.648				
	MF 4275 4X4 Cab.	75cv	112.500	91.238	81.614	75.630	70.437	65.957	62.180				
	MF 283 Advanced 4X2	83cv							47.025	44.306	41.688	39.304	37.153
	MF 283 Advanced 4X4	83cv							48.610	45.800	43.093	40.628	38.406
	MF 5285 4X2	85cv				53.126	49.478	46.331	43.678	41.152	38.721	36.506	34.508
	MF 5285 4X4	85cv				61.447	57.227	53.587	50.519	47.598	44.785	42.224	39.913
	MF 290 Advanced 4X2	85cv							50.704	47.773	44.950	42.379	40.060
	MF 290 Advanced 4X4	85cv							51.780	48.787	45.904	43.278	40.910
	MF 4283 4X2 Compacto Plat.	85cv	83.290	67.548	60.423	55.993	52.149	48.831	46.035				
	MF 4283 4X4 Compacto Plat.	85cv	88.000	71.368	63.840	59.160	55.097	51.593	48.638				
	MF 4283 4X2 Plat.	85cv	87.000	70.557	63.115	58.487	54.471	51.007	48.086				
	MF 4283 4X4 Plat.	85cv	98.750	80.086	71.639	66.387	61.828	57.895	54.580				
	MF 4283 4X2 Cab.	85cv	105.000	85.155	76.173	70.588	65.741	61.560	58.034				
	MF 4283 4X4 Cab.	85cv	115.000	93.265	83.428	77.311	72.002	67.422	63.562				
	MF 4290 4X2 Plat.	95cv	97.000	78.667	70.370	65.210	60.732	56.869	53.613				
	MF 4290 4X4 Plat.	95cv	107.000	86.777	77.624	71.933	66.994	62.732	59.140				
	MF 4290 4X2 Cab.	95cv	104.550	84.790	75.847	70.286	65.460	61.296	57.786				
	MF 4290 4X4 Cab.	95cv	118.000	95.698	85.604	79.328	73.881	69.181	65.220				
	MF 292 Advanced 4X2	105cv							55.479	52.271	49.183	46.369	43.832
	MF 292 Advanced 4X4	105cv							61.733	58.164	54.727	51.597	48.773
	MF 5310 4X4	105cv				71.688	66.765	62.518	58.938	55.531	52.249	49.261	46.566
	MF 4291 4X2 Plat.	105cv	112.500	91.238	81.614	75.630	70.437	65.957	62.180				
	MF 4291 4X4 Plat.	105cv	122.100	99.023	88.579	82.084	76.448	71.585	67.486				
	MF 4291 4X2 Cab.	105cv	126.700	102.754	91.916	85.177	79.328	74.282	70.028				
	MF 4291 4X4 Cab.	105cv	135.600	109.972	98.372	91.160	84.900	79.500	74.947				
	MF 297 4X4	110cv							58.121	54.760	51.525	48.578	45.920
	MF 4292 4X2 Plat.	110cv	116.000	94.076	84.153	77.983	72.628	68.009	64.114				
	MF 4292 4X4 Plat.	110cv	126.000	102.186	91.408	84.706	78.890	73.872	69.641				
	MF 4292 4X2 Cab.	110cv	129.900	105.349	94.237	87.328	81.331	76.158	71.797				
	MF 4292 4X4 Cab.	110cv	139.550	113.175	101.238	93.815	87.373	81.816	77.131				
	MF 297 Advanced 4X4	120cv							66.315	62.481	58.789	55.427	52.394
	MF 5320 4X4	120cv				80.649	75.111	70.333	66.306	62.472	58.781	55.419	52.386
	MF 4297 4X4 Plat.	120cv	141.230	114.538	102.457	94.945	88.425	82.801	78.059				
	MF 4297 4X4 Cab.	120cv	150.550	122.096	109.218	101.210	94.261	88.265	83.210				
	MF 299 Advanced 4X4	130cv							73.972	69.695	65.577	61.826	58.443
	MF 4299 4X4 Plat.	130cv	154.300	125.137	111.938	103.731	96.608	90.463	85.283				
	MF 4299 4X4 Cab.	130cv	167.000	135.437	121.152	112.269	104.560	97.909	92.302				
	MF 7140 4X4 Cab.	140cv	181.000	146.791	131.308	121.681	113.325	106.117					
	MF 7140 4X4 Plat.	140cv	152.000	123.272	110.270	102.185	95.168	89.115					
	MF 7150 4X4 Cab.	150cv	186.600	151.333	135.371	125.446	116.832	109.400					
	MF 7150 4X4 Plat.	150cv	172.500	139.898	125.142	115.967	108.004	101.134					
	MF 7350 4X4 Cab.	150cv	216.900	175.906	157.352	145.815	135.803	127.165					
	MF 7170 4X4 Cab.	170cv	191.900	155.631	139.216	129.009	120.150	112.507					
	MF 7170 4X4 Plat.	170cv	176.250	142.939	127.862	118.488	110.351	103.332					
	MF 7370 4X4 Cab.	170cv	205.300	166.498	148.937	138.017	128.540	120.364					
	MF 7180 4X4 Cab.	180cv	199.000	161.389	144.366	133.782	124.595	116.670					
	MF 7180 4X4 Plat.	180cv	179.100	145.250	129.930	120.404	112.136	105.003					
	MF 6350 HD 4X4	190cv				128.533	119.707	112.093	105.674	99.564	93.681	88.323	83.490
	MF 7390 4X4 Cab.	190cv	236.000	191.396	171.208	158.656	147.761	138.363					
	MF 7415 4X4 Cab.	215cv	245.000	198.695	177.737	164.706	153.396	143.639					
	MF 6360 HD 4X4	220cv				147.813	137.664	128.907	121.525	114.499	107.733	101.571	96.014
	MF 8670 4X4 Cab. Importado	320cv	464.000	376.304	336.613	311.933	290.514	272.035					
	MF 8690 4X4 Cab. Importado	370cv	536.000	434.696	388.846	360.337	335.594	314.247					
NEW HOLLAND	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	TT 3840 Standard	55cv	62.700	48.216	43.131	39.968	37.224	34.856	32.860	30.960	29.131		
	TT 3840 F	55cv	64.600	49.677	44.438	41.180	38.352	35.912	33.856	31.898	30.014		
	TL 65 4X2 Exitus	61cv	61.000	46.909	41.961	38.885	36.215	33.911	31.969	30.121	28.341	26.720	25.258
	TL 65 4X4 Exitus	61cv	70.790	54.438	48.696	45.125	42.027	39.354	37.100	34.955	32.890	31.008	29.312
	TT 3880 F	75cv	71.250	54.791	49.012	45.419	42.300	39.609	37.341	35.182	33.103		
	TT 4030 Standard	75cv	75.000	57.675	51.592	47.809	44.526	41.694	39.306	37.034	34.846		
	TL 75 4X2 Exitus	75cv	77.250	59.405	53.139	49.243	45.862	42.945	40.486	38.145	35.891	33.838	31.987
	TL 75 4X4 Exitus	75cv	83.160	63.950	57.205	53.011	49.371	46.230	43.583	41.063	38.637	36.427	34.434
	TL 85 4X2 Exitus	90cv	79.740	61.320	54.852	50.831	47.340	44.329	41.791	39.374	37.048	34.929	33.018
	TL 85 4X4 Exitus	90cv	88.100	67.749	60.603	56.160	52.303	48.977	46.172	43.502	40.932	38.591	36.479
	TS 90 4X4 Canavieiro	91cv						43.755	41.161	38.688	36.335	34.177	32.230
	TS 6000 4X4 Canavieiro	91cv	103.950	79.938	71.506	66.263	61.713	57.788	54.479				
	TL 95 4X2 E	98cv	84.990	65.357	58.464	54.177	50.457	47.248	44.542	41.967	39.487	37.228	35.191
	TL 95 4X4 E	98cv	99.500	76.516	68.445	63.427	59.071	55.314	52.146	49.132	46.228	43.584	41.200
	TS 100 4X4	105cv						50.486	47.493	44.640	41.925	39.435	37.189
	7630 4X4	106cv	97.500	74.978	67.069	62.152	57.884	54.202	51.098	48.144	45.299	42.708	40.371
	TS 110 4X4	109cv						52.409	49.302	46.341	43.522	40.937	38.606
	TS 6020 4X4	111cv	116.400	89.512	80.070	74.200	69.105	64.709	61.004				
	TS 120 4X4	120cv						57.698	54.278	51.018	47.914	45.068	42.502
	8030 4X4	122cv	111.150	85.474	76.459	70.853	65.988	61.790	58.252	54.884	51.641	48.687	46.023
	TS 6040 4X4	132cv	131.300	100.970	90.320	83.698	77.951	72.992	68.812				
	TM 135 4X4	137cv						65.872	61.967	58.245	54.702	51.453	48.523
	TM 135 4X4 E	137cv						63.237	59.489	55.915	52.514		
	TM 7010 4X4 SPS	141cv</											

ESCOLHA SEU TRATOR

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
TM 150 4X4	149cv						71.642	67.395	63.347	59.494	55.960	52.773
TM 150 4X4 E	149cv						68.776	64.699	60.813	57.114		
TM 7020 4X4 SPS	149cv	206.100	158.491	141.774	131.379	122.358	114.575	108.014				
TM 7020 4X4 Plat	149cv	159.900	122.963	109.993	101.929	94.930	88.892	83.801				
TM 7020 4X4 Exitus	149cv	178.800	137.497	122.995	113.977	106.150	99.398	93.706				
TM 165 4X4	165cv						79.335	74.632	70.149	65.882		
TM 7030 4X4 SPS	168cv	225.700	173.563	155.257	143.873	133.994	125.471	118.286				
TM 7030 4X4 Plat	168cv	180.800	139.035	124.370	115.252	107.338	100.510	94.755				
TM 7030 4X4 Exitus	168cv	199.400	153.339	137.165	127.108	118.380	110.850	104.503				
TM 180 4X4	177cv						85.105	80.060	75.251	70.674		
TM 7040 4X4 SPS	180cv	240.000	184.560	165.093	152.989	142.484	133.421	125.780				
TM 7040 4X4 Plat	180cv	197.300	151.724	135.720	125.770	117.134	109.683	103.402				
TM 7040 4X4 Exitus	180cv	215.700	165.873	148.378	137.499	128.057	119.912	113.045				
T 7040 4X4 Importado	200cv	243.000	186.867	167.157	154.901	144.265	135.088					
T 7060 4X4 Importado	223cv	270.000	207.630	185.730	172.113	160.294	150.098					
T8.270 4X4 Importado	265cv	289.200	222.395	198.937								
T8.295 4X4 Importado	286cv	305.000	234.545	209.806								
T8.325 4X4 Importado	313cv	342.700	263.536	235.740								
T8.355 4X4 Importado	342cv	356.000	273.764	244.888								
T8.385 4X4 Importado	369cv	415.000	319.135	285.474								
T9.560 4X4 Importado	507cv	645.000	496.005									



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
5055E 4X4	55cv	64.057	51.540	46.104								
5303 4X2	57cv				36.007	33.535	31.401	29.603	27.892	26.244	24.743	23.389
5303 4X4	57cv				39.429	36.722	34.386	32.417	30.543	28.738	27.094	25.612
5065E 4X4	65cv	77.385	62.264	55.697								
5075E 4X4	75cv	87.890	70.716	63.258	58.620							
5403 4X2	75cv				53.476	49.804	46.636	43.965	41.423	38.976	36.746	34.736
5403 4X4	75cv				64.171	59.764	55.963	52.758	49.708	46.771	44.096	41.683
5603 4X2	75cv										29.985	28.344
5603 4X4	75cv										35.668	33.717
5605 4X2	75cv							40.976	38.607	36.325	34.248	32.374
5605 4X4	75cv							44.376	41.810	39.339	37.089	35.060
5078E 4X4	78cv	90.794	73.053	65.348								
5425N 4X4	78cv	85.800	69.035	61.753								
5085E 4X4	85cv	101.283	81.492									
5705 4X2	85cv					54.452	50.988	48.069	45.289	42.613	40.176	37.978
5705 4X4	85cv					58.436	54.719	51.586	48.603	45.731	43.116	40.757
5090E 4X4	90cv	104.500	84.081									
6405 4X4 Powrquad / Plat.	106cv									62.361	58.794	55.577
6405 4X4 Powrquad / Cab.	106cv									67.558	63.694	60.209
6405 4X4 Syncroplus / Plat.	106cv									59.763	56.344	53.261
6405 4X4 Syncroplus / Cab.	106cv									64.959	61.244	57.893
6415 4X4 Powrquad / Plat.	106cv				90.552	84.334	78.970	74.448	70.143			
6415 4X4 Powrquad / Cab.	106cv				99.253	92.438	86.558	81.602	76.884			
6415 4X4 Syncroplus / Plat.	106cv				81.283	75.702	70.886	66.827	62.963			
6415 4X4 Syncroplus / Cab.	106cv				95.543	88.983	83.323	78.551	74.010			
6110D 4X4 Cab.	107cv	118.250	95.144	85.109								
6110E 4X4	110cv	132.440	106.561	95.322	88.333							
6110E 4X4 Powrquad / Plat.	110cv	147.400	118.598	106.089								
6110E 4X4 Syncroplus / Plat.	110cv	126.500	101.782	91.046								
6110J 4X4 Powrquad / Cab.	110cv	161.150	129.661	115.985								
6110J 4X4 Syncroplus / Cab.	110cv	150.150	120.811	108.068								
6605 4X4 Powrquad / Plat.	121cv									75.457	71.141	67.248
6605 4X4 Powrquad / Cab.	121cv									81.745	77.069	72.852
6605 4X4 Syncroplus / Plat.	121cv									72.313	68.177	64.446
6605 4X4 Syncroplus / Cab.	121cv									78.601	74.105	70.050
6615 4X4 Powrquad / Plat.	121cv				101.960	94.959	88.919	83.827	78.980			
6615 4X4 Powrquad / Cab.	121cv				116.221	108.240	101.355	95.551	90.027			
6615 4X4 Syncroplus / Plat.	121cv				94.117	87.655	82.079	77.379	72.905			
6615 4X4 Syncroplus / Cab.	121cv				108.377	100.936	94.515	89.103	83.951			
6125D 4X4 Cab.	125cv	136.840	110.101	98.488								
6125E 4X4	125cv	144.870	116.562	104.268	96.623							
6125E 4X4 Powrquad / Plat.	125cv	170.500	137.184	122.715								
6125E 4X4 Syncroplus / Plat.	125cv	155.650	125.236	112.027								
6125J 4X4 Powrquad / Cab.	125cv	183.333	147.510	131.951								
6125J 4X4 Syncroplus / Cab.	125cv	172.333	138.659	124.034								
6130J 4X4 Powrquad / Cab.	130cv	190.667	153.410	137.229								
7505 4X4 Powrquad / Plat.	140cv									87.305	82.312	77.808
7505 4X4 Powrquad / Cab.	140cv									94.581	89.171	84.292
7515 4X4 Powrquad / Plat.	140cv				114.082	106.248	99.490	93.793	88.370			
7515 4X4 Powrquad / Cab.	140cv					119.529	111.926	105.517	99.416			
6145J 4X4 Powrquad / Cab.	145cv	209.000	168.161	150.424	139.396							
6165J 4X4 Powrquad / Cab.	165cv	203.500	163.736	146.466	135.727							
6180J 4X4 Powrquad / Cab.	180cv	239.250	192.501	172.196								
7715 4X4	182cv					146.091	136.798	128.965	121.508			
7195J 4X4 Powerquad Plus / Cab.	195cv	260.700	209.759	187.635								
7810 4X4 Importado	200cv									113.179	106.705	100.867
7815 4X4 Importado	200cv					152.731	143.016	134.827	127.031			
7815 4X4	202cv					162.692	152.344	143.620	135.316			
7210J 4X4 Powrquad / Cab.	210cv	283.800	228.345	204.261								
8410 4X4 Importado	270cv				231.015	215.152	201.467	189.930	178.949	168.375	158.744	
8420 4X4 Importado	280cv				239.571	223.121	208.928	196.964	185.576	174.611		
8430 4X4 Importado	310cv				226.024	210.504	197.114	185.826				

	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
VALTRA	BF 65 4X2 Plataformado Sem Toldo	66cv	64.744	48.558	43.436	40.252	37.488	35.103					
	BF 65 4X4 Plataformado Sem Toldo	66cv	66.671	50.004	44.729	41.450	38.604	36.148					
	A 650 4X2 Plataformado	66cv	67.666	50.750	45.397	42.068	39.180						
	A 650 4X4 Plataformado	66cv	72.564	54.423	48.683	45.113	42.016						
	BF 75 4X2 Plataformado Sem Toldo	77cv	64.828	48.621	43.492	40.304	37.536	35.149					
	BF 75 4X4 Plataformado Sem Toldo	77cv	70.533	52.899	47.320	43.850	40.839	38.242					
	A 750 4X2 Plataformado	78cv	69.150	51.862	46.392	42.991	40.039						
	A 750 4X4 Plataformado	78cv	75.174	56.381	50.434	46.736	43.527						
	A 850 4X2 Plataformado	85cv	72.305	54.228	48.509	44.952	41.865						
	A 850 4X4 Plataformado	85cv	78.528	58.896	52.684	48.821	45.469						
	A 950 4X2 Plataformado	95cv	76.929	57.697	51.611	47.827	44.543						
	A 950 4X4 Plataformado	95cv	83.844	62.883	56.250	52.126	48.547						
	BM 100 4X2 Plataformado	106cv	96.193	72.145	64.535	59.804	55.697	52.154	49.168	46.325	43.588	41.095	38.846
	BM 100 4X2 Cabinado	106cv	116.193	87.145	77.953	72.238	67.277	62.998	59.390	55.957	52.650	49.639	46.923
	BM 100 4X4 Plataformado	106cv	101.703	76.277	68.232	63.229	58.887	55.142	51.984	48.978	46.084	43.448	41.071
	BM 100 4X4 Cabinado	106cv	121.703	91.277	81.649	75.663	70.468	65.985	62.207	58.610	55.147	51.992	49.148
	BM 110 4X2 Plataformado	116cv	104.356	78.267	70.011	64.878	60.423	56.580	53.340	50.256	47.286	44.582	42.142
	BM 110 4X2 Cabinado	116cv	124.356	93.267	83.429	77.312	72.004	67.424	63.563	59.888	56.349	53.126	50.219
	BM 110 4X4 Plataformado	116cv	110.546	82.910	74.165	68.727	64.008	59.936	56.504	53.237	50.092	47.226	44.642
	BM 110 4X4 Cabinado	116cv	130.546	97.910	87.583	81.161	75.588	70.780	66.727	62.869	59.154	55.771	52.719
	BM 125i 4X4 Plataformado	135cv	121.468	91.101	81.492	75.517	70.332	65.858	62.087	58.497	55.041	51.892	49.053
	BM 125i 4X4 Cabinado	135cv	141.468	106.101	94.910	87.951	81.912	76.702	72.310	68.129	64.103	60.437	57.130
	BT 150 4X4 Cabinado	150cv	196.218	147.163	131.641	121.989							
	BH 145 4X4 Plataformado	153cv	147.630	110.723	99.044	91.783	85.480	80.043	75.459	71.096	66.895	63.069	59.618
	BH 145 4X4 Cabinado	153cv	167.630	125.723	112.462	104.217	97.060	90.887	85.682	80.728	75.958	71.613	67.695
	BT 170 4X4 Cabinado	170cv	203.693	152.769	136.656	126.637							
	BH 165 4X4 Plataformado	174cv	151.368	113.526	101.552	94.106	87.644	82.069	77.370	72.896	68.589	64.666	61.128
	BH 165 4X4 Cabinado	174cv	171.368	128.526	114.970	106.540	99.225	92.913	87.592	82.828	77.652	73.210	69.204
	BH 180 4X4 Plataformado	189cv	154.171	115.628	103.432	95.849	89.267	83.589	78.802	74.246	69.859	65.863	62.260
	BH 180 4X4 Cabinado	189cv	174.171	130.628	116.850	108.283	100.848	94.433	89.025	83.878	78.922	74.408	70.336
	BT 190 4X4 Cabinado	190cv	230.789	173.092	154.835	143.483							
	BH 185i 4X4 Cabinado	200cv	182.202	136.652	122.238	113.276	105.498	98.787	93.130	87.746	82.561	77.838	73.580
	BH 205i 4X4 Cabinado	210cv	191.546	143.659	128.507	119.085	110.908	103.853	97.906	92.245	86.795	81.830	77.353
	BT 210 4X4 Cabinado	215cv	246.674	185.005	165.492	153.358							
	S 293 4X4 Cabinado Importado	294cv	295.000	221.250									
	S 353 4X4 Cabinado Importado	345cv	347.000	260.250									
YANMAR	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	1030 H 4X2 Plataformado Sem Toldo	26cv			28.289	26.215	24.415	22.862	21.553	20.307	19.107	18.014	17.028
	1030 D 4X4 Plataformado Sem Toldo	26cv			30.552	28.312	26.368	24.691	23.277	21.931	20.635	19.455	18.391
	1145 4X4 Plataformado	39cv	52.764	34.297	30.679	28.430	26.478	24.793	23.374	22.022	20.721	19.536	18.467
	1050 DT 4X2 Plataformado Sem Toldo	50cv			29.987	27.788	25.880	24.234	22.846	21.525	20.253	19.095	18.050
	1050 DT 4X4 Plataformado	50cv			36.776	34.080	31.740	29.721	28.019	26.399	24.839	23.418	22.137
	1055 DT 4X4 Plataformado	55cv	55.402	36.011	32.213	29.851	27.802	26.033	24.542	23.123	21.757	20.513	19.390
	1155 4X4 Plataformado	55cv	59.799	38.869	34.770	32.220	30.008	28.099	26.490	24.959	23.484	22.141	20.929
	1155 4X4 Cabinado	55cv	72.930	47.405	42.404	39.295	36.597	34.269	32.307	30.439	28.640	27.002	25.525
	1175 4X4 Plataformado	75cv	78.630	51.110	45.719	42.367	39.458	36.948	34.832				
	1175 4X4 Cabinado	75cv	92.337	60.019	53.688	49.752	46.336	43.389	40.904				
COLHEITADEIRA	Modelo	Separação	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	Axial Flow 2388 com Plat. 25 Pés	Axial					399.093	365.280	335.005	310.411	287.368	264.972	246.653
	Axial Flow 2388 Special com Plat. 30 Pés	Axial				422.230	391.111	357.975	328.305	304.203			
	Axial Flow 2388 Extreme com Plat. 30 Pés	Axial				460.293	426.369	390.245	357.901	331.626	307.008	283.081	
	Axial Flow 2399 com Plat. 30 Pés	Axial				473.869	438.945	401.756	368.457	341.407	307.008	283.081	
	Axial Flow 2688 com Plat. 30 Pés	Axial	680.000	541.444	479.706	438.633							
	Axial Flow 2688 Special com Plat. 30 Pés	Axial	608.000	479.950	425.224	388.816							
	Axial Flow 2799 com Plat. 30 Pés	Axial	744.800	587.939	520.900	476.299							
	Axial Flow 8120 com Plat. 35 Pés	Axial	940.000	742.423	657.769	437.945							
JOHN DEERE	Modelo	Separação	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	1175 Arroz Esteira com Plat. 19 Pés	5-Saca-palhas	306.000	234.848	208.070	190.254	176.233	161.301	147.932	137.072	126.897	117.007	108.918
	1175 Básica com Plat. 16 Pés	5-Saca-palhas	271.000	207.575	183.907	168.160	155.767	142.570	130.753	121.154	112.160	103.419	96.269
	1175 Básica Cab. com Plat. 16 Pés	5-Saca-palhas	299.000	229.545	203.371	185.958	172.253	157.659	144.592	133.977	124.031	114.365	106.458
	1175 Hydro com Plat. 19 Pés	5-Saca-palhas	310.000	237.878	210.755	192.709	178.507	163.383	149.841	138.841	128.534	118.517	110.323
	1175 Hydro Cab. com Plat. 19 Pés	5-Saca-palhas	330.000	253.030	224.178	204.984	189.876	173.789	159.385	147.684	136.721	126.066	117.350
	1185 Hydro Cab. com Plat. 19 Pés	6-Saca-palhas										132.105	122.972
	1185 Hydro Cab. com Plat. 23 Pés	6-Saca-palhas										135.879	126.485
	1450 Hydro Cab. Arroz. com Plat. 18 Pés	5-Saca-palhas										139.653	
	1450 Hydro Cab. com Plat. 18 Pés	5-Saca-palhas										142.673	
	1450 Tração com Plat. 20 Pés	5-Saca-palhas	382.000	292.424	259.080	236.897	219.438	200.846	184.200	170.677	158.007		
	1550 Hydro Cab. com Plat. 20 Pés	6-Saca-palhas	440.000	337.121	298.681	273.107	252.979	231.546	212.355	196.765	182.158		
	1550 Hydro Cab. com Plat. 22 Pés	6-Saca-palhas	445.000	340.909	302.037	276.176	255.822	234.147	214.741	198.976	184.205		
	9650 CTS Arroz Import. com Plat. 30 Pés	Duplo Rotor										182.701	
	9650 STS com Plat. 25 Pés	Rotor	620.000	532.482	471.767	431.373	399.581	365.726	335.414	310.790			
	9650 STS com Plat. 30 Pés	Rotor	640.000	547.137	484.750	443.245	410.578	375.792	344.645	319.344			
	9660 CTS Arroz Import. com Plat. 30 Pés	Duplo Rotor							252.917	234.349	216.952		
	9670 STS Arroz Import. com Plat. 30 Pés	Rotor	545.000	416.666	369.156								
	9750 STS com Plat. 30 Pés	Rotor	683.100	580.807	514.581	470.522	435.844	398.918	365.854	338.996			
MASSEY FERGUSON	Modelo	Separação	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	5650 SR Arrozadeira com Plat. 18 Pés	Duplo Rotor	350.000	294.612	261.019	238.670	221.080	202.349	185.578	171.954	159.189	146.783	136.635
	5650 Advanced com Plat. 18 Pés	5-Saca-palhas	310.000	260.942	231.189	211.394	195.814	179.224	164.369	152.302	140.996	130.008	121.020
	MF 32 Advanced com Plat. 23 Pés	5-Saca-palhas	400.000	331.658	292.518	267.336	247.590	226.598	207.792	192.486	178.157	164.218	152.825
	MF 34 com Plat. 25 Pés	5-Saca-palhas											97.125
	MF 34 Advanced com Plat. 25 Pés	5-Saca-palhas	391.000	239.363	212.070	193.912	179.621	164.402	150.776	139.707	129.336	119.256	111.012
	MF 38 com Plat. 25 Pés	6-Saca-palhas											120.665
	9690 ATR 2 com Plat. 25 Pés	Axial	600.000	505.050	447.462	409.149	378.995	346.885	318.134				
	9790 ATR 2 com Plat. 25 Pés	Axial	660.000	555.555	492.208	450.064	416.894	381.573	349.948				

	Modelo	Separação	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
NEW HOLLAND	TC 55 com Plat. 15 pés	4-Saca-palhas						114.087	103.812	95.453	87.626	80.014	73.791
	TC 57 com Plat. 17 pés	5-Saca-palhas						133.070	121.085	111.335	102.206	93.328	86.069
	TC 57 com Plat. 19 pés	5-Saca-palhas						158.587	144.304	132.685	121.805	111.224	102.574
	TC 5070 com Plat. 17 pés	5-Saca-palhas	323.000	249.070	202.666	184.111	169.546	154.056					
	TC 5070 com Plat. 20 pés	5-Saca-palhas	342.000	263.721	214.588	194.941	179.519	163.118					
	TC 59 com Plat. 19 pés	6-Saca-palhas							156.673	144.058	132.245	120.758	111.366
	TC 59 com Plat. 23 pés	6-Saca-palhas							164.919	151.640	139.206	127.113	117.227
	TC 5090 com Plat. 19 pés	6-Saca-palhas	399.500	308.407	250.948	227.973	209.938	190.757					
	TC 5090 com Plat. 20 pés	6-Saca-palhas	418.000	322.325	262.274	238.261	219.413	199.366					
	TC 5090 com Plat. 25 pés	6-Saca-palhas	427.500	329.651	268.235	243.676	224.399	203.897					
	CS 640 com Plat. 30 pés	6-Saca-palhas								170.595	156.607	143.002	
	CS 660 com Plat. 30 pés	6-Saca-palhas	475.000	366.279	298.039	270.751	249.333	226.553	206.148	189.549	174.007	158.892	
	CR 9060 com Plat. 30 pés	Duplo rotor	617.500	476.162	387.450								
	CR 9060 com Plat. 35 pés	Duplo rotor	680.000	524.357	426.666								
VALTRA	Modelo	Separação	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	BC 4500	5-Saca-palhas	304.000	232.629	206.104	188.457	174.567	159.777	146.535				
	BC 4500R	5-Saca-palhas	359.000	274.793	243.460	222.614	206.208	188.737	173.094				
	BC 6500	Axial	450.000	359.921	318.881	291.052	267.924	245.069	225.368				
	BC 7500	Axial	600.000	472.528	418.648	382.802	354.590	324.548	297.648				
PULVERIZADOR AUTO PROPELIDO													
PULVERIZADOR AUTO PROPELIDO	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	CASE SPX 3185 27MT	3000 lt.									163.092	154.805	147.735
	CASE Patriot 3500 Standard 27MT	3500 lt.	397.000	342.238	296.764	269.900	252.143	237.536	224.219	211.453			
	CASE Patriot 3500 Full 27MT	3500 lt.	445.000	383.617	332.645	302.533	282.629	266.256	251.328	237.019			
	CASE Patriot 3500 Standard 30MT	3500 lt.	406.000	349.997	303.492	276.019							
	CASE Patriot 3500 Full 30MT	3500 lt.	472.000	406.893	352.828	320.889							
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	JACTO Uniport 2000 24MT Plus	2000 lt.	280.000	241.434	209.354	190.402	177.875	167.571	158.176	149.170			
	JACTO Uniport 2500 24MT Star	2500 lt.	354.221	305.360	264.786	240.817	224.973	211.940	200.058	188.667			
	JACTO Uniport 3000 24MT Plus	3000 lt.		348.961	293.294	260.407	238.669	220.787	204.485	188.856			
	JACTO Uniport 3000 24MT Vortex Plus	3000 lt.	614.000	476.375	413.078	375.685	350.968	330.636	312.099	294.329			
	JACTO Uniport 3000 28MT Plus	3000 lt.		434.305	367.298	327.712	301.546	280.022	260.398	241.586			
	JACTO Uniport 3030 32MT	3000 lt.	495.000	384.048									
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
PULVERIZADOR AUTO PROPELIDO	JOHN DEERE 4630 24MT	2270 lt.	329.000	287.883	249.632								
	JOHN DEERE 4730 30MT	3000 lt.	520.000	448.272	388.709	353.522	330.263	311.131					
	JOHN DEERE 4720 27MT	3000 lt.							273.222	254.249	238.370	223.209	210.274
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	MASSEY FERGUSON MF 9030 24MT	3000 lt.	520.000	448.272	388.709	353.522							
	Modelo	Separação	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	METALFOR Multiple 2500AB 4X2 Mec. 25MT	2500 lt.	365.000	283.187	245.560	223.330	208.637	196.551	185.531	174.968	166.126	157.685	150.483
	METALFOR Multiple 3000AB 4X2 Mec. 28MT	3000 lt.	371.000	287.842	249.596	227.002	212.067	199.782	188.581	177.844	168.857	160.277	152.957
	METALFOR Multiple 2500AB 4X4 Hidro 25MT	2500 lt.	385.000	298.704	259.015	235.568	220.069	207.321	195.697				
	METALFOR Multiple 3000AB 4X4 Hidro 28MT	3000 lt.	445.000	345.255	299.381	272.280	254.366	239.630	226.196				
	METALFOR Futura 2200AB 24MT	2200 lt.	260.000	201.722	174.919	159.085							
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	MONTANA Boxer 2021M 21MT	2000 lt.	314.000	203.791	176.713	160.716	150.143						
	MONTANA Boxer 2021H 21MT	2000 lt.	357.000	236.468	205.048	186.486	174.217						
PULVERIZADOR AUTO PROPELIDO	MONTANA MA 2025M 25MT	2000 lt.									160.209	152.069	
	MONTANA MA 2027H 27MT	3000 lt.	400.000	274.342	237.890	216.355	202.121	190.412	179.737	169.503	160.938	152.760	
	MONTANA MA 2627M 27MT	2600 lt.	380.000	297.204	257.714	234.385	218.964	206.280	194.715	183.628	174.349	165.490	
	MONTANA MA 3027H 27MT	3000 lt.	387.810	334.316	289.895	263.652	246.306	232.038	219.029	206.558	196.120	186.155	177.652
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	NEW HOLLAND SP 3500 24MT	3500 lt.	477.000	411.203	356.566								
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	PLA M2500 S 28MT	2500 lt.	350.000	271.549	235.468	214.153	200.063	188.473	177.907	167.777			
	PLA M3000 S 31 MT	3000 lt.	380.000	294.825	255.651	232.508	217.211	204.628	193.156	182.158			
	PLA H3000 I 25MT	3000 lt.	460.000	356.893	309.472	281.458	262.940	247.708	233.820	220.507			
	PLA H3500 F 31MT	3500 lt.	490.000	380.169	329.655	299.814	280.088	263.863	249.069	234.888			
	PLA H3000 I BD 25MT	3000 lt.	500.000	387.927	336.383	305.932	285.804	269.248	254.152	239.682			
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	STARA Gladiador 2300 Mecânico 4X2 21MT	2300 lt.	270.000	199.420	172.923	157.269							
	STARA Gladiador 2300 Hidro 4X4 25MT	2300 lt.	330.000	283.952	246.223	223.934	209.201						
	STARA Gladiador 2700 Hidro 4X4 25MT	2700 lt.	380.000	327.120	283.655	257.977							
	STARA Gladiador 3000 25MT	3000 lt.	400.000	344.410	298.648	271.613	253.743						
	STARA Imperador 3100 27MT	3100 lt.	420.000	361.504	313.470	285.094							
	Modelo	Capacidade	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	VALTRA BS 3020 H 28MT	3000 lt.	505.000	435.341	377.496	343.324							
	VALTRA BS 3020 H Cana 24MT	3000 lt.	495.000	418.186	362.621	329.795							



GRUPO VIA MÁQUINAS
 ESCRITÓRIO COMERCIAL
 Av. Marechal Deodoro, 630 | conj. 508
 Centro | Curitiba | PR | CEP 80010-912
 Tel 41 3324-2877 | 41 3322-8554
 Fax 41 3323-7351
 www.usadaomaquinas.com.br
 www.viaconsulti.com.br



Todos os meses dois leilões on-line oferecendo mais de 50 equipamentos seminovos entre Tratores, Colheitadeiras, Pulverizadores, Plantadeiras e muito mais!!!

Para informações sobre leilões, ofertas e condições de vendas acesse o site ou através do nosso SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor, telefones (41) 3324-2877 / (41) 3322-8554, www.usadaomaquinas.com.br
 comercial@usadaomaquinas.com.br

Atenção! Recebemos equipamentos de Banco, Seguradoras e Concessionárias, aguardamos o seu contato!

Sistemas para Armazenagem de Grãos Armco Staco.
Sua colheita protegida por mais tempo.



Anuncie no **AGROGUIA**

Fone: (51) 3233.1822

E-mail: agroguia@agranja.com

M MEDIZA
Soluções Inteligentes para
Agricultura de Precisão!



Medidor de
Umidade Grain Tester



Medidor de Umidade
Portátil Farmex



Secador de Amostras



Caladores
Graneleiros



Esteira
Transportadora (Dalla)



Homogeneizador
de Grãos



Quarteador de Cereais



Selecionador
de Impurezas



Balanças Digitais



Máquinas
de Costura Para
Sacaria



Balança Mecânica de Precisão



Medidor
de Umidade
Automático MDA 1200



Calador
Pneumático



Aspirador de
Pó Industrial

M MEDIZA

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

Seringa Dosificadora Automática WALMUR - W50

Melhor custo benefício do mercado!

- capacidade 50 ml
- doses de 1 a 6 ml
- cabo de alumínio polido
- seringa prática e leve
- anatômica



Exclusivo regulador de doses,
prático e protegido contra trocas acidentais.

walmur@walmur.com.br www.walmur.com.br Fone: 51-3343.5844

Walmur Instrumentos Veterinários Ltda.
Rua Ernesto Fontoura, 231 - Bairro São Geraldo
Porto Alegre - RS - CEP: 90230-091



Adubação Verde e Cobertura Vegetal é com a gente!

Consulte nossas sementes no site:
www.pirai.com.br



(19) 2106.0260
vendas@pirai.com.br



Anuncie no AGROGUIA

**Feiras, Eventos, Exposições e Leilões. A Certeza de Bons Negócios!
Reserve já o seu espaço.**



Fone: (51) 3233.1822 - agroguia@agranja.com



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.



Carreta Multipla Hidráulica

Transporta: plantadeira e plataforma de todos os modelos. Robustez, Agilidade e Confiança.

Guincho Big - Bag

Efficiente, Versátil e Resistente. Guincho com capacidade de levantar 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 trajetória e mais ágil em manobras de difícil acesso, feita para facilitar o bom transporte de sua plataforma.

Distribuidor de Esterco Líquido Sodertecno

Garantia, Durabilidade e Versatilidade. Acoplado em chassis de caminhão ou reboque para trator. Rapidez sem perder a Eficiência.



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



Balança de plataforma portátil CM-1002

Ideal para pesagem de veículos agrícolas

A balança Celmi modelo 1002, é um sistema portátil de grande confiabilidade.

Projetada para ser utilizada na medição da produção e da produtividade no campo.

Capacidade: 12, 16, 20, 28 e 32 toneladas.



43. 3035.1667
Rua Planalto, 571 - Cambé - Pr
vendas@celmi.com.br
www.celmi.com.br

rodado RODAS AGRÍCOLAS

- TODAS AS LINHAS AGRÍCOLAS - TRATORES, COLHEITADEIRAS, IMPLEMENTOS E MÁQUINAS AGRÍCOLAS EM GERAL
- AROS, DISCOS E RODAS DO ARO 10" AO 54" - Fone: (51) 3487.1266 - Fax: (51) 3487.1366

rodaco@rodaco.com.br - MSN: rodaco.vendas@hotmail.com



Rodado – Ind. Com. Estofados e Rodas para Veículos Ltda

projelmec

VENTILADORES INDUSTRIAIS

A melhor solução para a qualidade do seu ar

Ventiladores Projelmec para:

- ✓ Seleção
 - ✓ Secagem
 - ✓ Despoeiramento
 - ✓ Armazenagem de grãos
- Com a qualidade garantida.



www.projelmec.com.br

Rodovia RS 118, Km 6,5 n° 6667 | Sapucaia do Sul/RS Fone: (51) 3451-5100
Rua Dr. Lopes de Almeida, 125 | São Paulo - SP Fone: (11) 5571-6329



Fone: 51 3464.6030

Canoas - RS

E-mail: omega@omegafertil.com.br

Site: www.omegafertil.com.br

**CONSULTE NOSSOS
PROGRAMAS NUTRICIONAIS
COMPLETOS PARA SUA
LAVOURA**

Seja um representante
autorizado em sua cidade.
Consulte-nos



LEG E GR TURBO

ENRAIZANTES DA OMEGA

Produtos enriquecidos com ALGAS MARINHAS e SUBSTÂNCIAS HÚMICAS E FÚLVICAS (SHF)

Temos indicações científicas que estes produtos promovem e induzem a **MELHORA**:

- 1 - o vigor da germinação e o stand da lavoura
- 2 - a absorção dos nutrientes no solo
- 3 - o tamanho das raízes e principalmente das radículas
- 4 - a resistência ao stress hídrico e térmico



SPRAY FOX

O SEU FERTILIZANTE PARA TODAS AS PULVERIZAÇÕES

Potente fornecedor de fósforo e nitrogênio para sua cultura.

Não entope bicos e possui boa uniformidade na pulverização.

Utilize Spray Fox em todas as pulverizações e garanta uma safra de excelente qualidade com uma pulverização uniforme e eficaz.

NOVO MICRON combat SÉRIE EX



- Filtro de sucção de alta capacidade
- Bomba elétrica 20 Litros/min.
- Reservatório de água limpa com sistema de lavagem
- Bicos Leque 50 graus e bicos Jato Sólido

Porque no sulco é muito melhor!
www.micronpulverizadores.com.br

Marca Fuzil Ferramentas

Contamos com mais de 1.200 itens Fuzil.
 Todos os tipos de Pás, Cavadeiras, Colheres, Espátulas, Formões, Macaco Hidráulico, Carrinhos, entre outros.



MARCHINI DO BRASIL **BKT**



Pneus Agrícolas
www.marchinidobrasil.com.br - (16) 2133-4949

Chemitril SOLUÇÃO ORAL 10%



Indicado para tratamento e controle de doenças respiratórias e diarreias infecciosas de frango de corte, matrizes e perus.

CHEMITEC
 Quem experimenta não troca

Rua Palmiras, 51 - São Paulo/SP
 04210-040 - Tel.: (11) 2274-7022
www.chemitec.com.br

Desde 1989, por meio de melhoramento genético a OR Sementes leva ao produtor o melhor em cultivares de trigo. Rendimento e qualidade você encontra em nossas cultivares Ametista e Topázio. OR Sementes! Trigos que rendem, com qualidade industrial.



OR SEMENTES
 Desde 1989
 Trigos que rendem

Or Melhoramento de Sementes Ltda
 Av. Rui Barbosa, 1.300 - 99050-120 Passo Fundo - RS
 Fone Com.: (54) 3311.7499 - Fax: (54) 3311.7499
orsementes@orsementes.com.br - www.orsementes.com.br

FORMIFUÚ PRATIC



FITA COM PASTA ANTIFORMIGA SEM VENENO

PROTEJA SUAS PLANTAS CONTRA A AÇÃO DAS FORMIGAS

Aplicações: Apicultura, Fruticultura, Jardinagem, Nativas e Locais em Geral

Rua José do Patrocínio, 136 - Veranópolis - RS
www.formifuu.com.br - vendas@formifuu.com - Telefone: (54) 3441-8165.

GRANDES CONQUISTAS SÃO FEITAS COM PIONEIRISMO.

A fazenda Planalto, da SLC Agrícola, foi a primeira fazenda a obter, simultaneamente, as certificações ISO 14001, OSHAS 18001 e NBR 16001 em Sistema de Gestão Integrado, confirmando a excelência socioambiental da empresa e sua constante busca pela inovação.

ALÉM DE COMEMORAR, DESEJAMOS AGRADECER A NOSSOS COLABORADORES, POIS ESSA CONQUISTA SÓ FOI POSSÍVEL COM O ESFORÇO DE TODOS.



SLC Agrícola

GL ISO 14001 OSHAS 18001 NBR 16001
 GL Systems Certification

WWW.SLCAGRICOLA.COM.BR
 BERNARDO PIRES, 128 | PORTO ALEGRE, RS
VENDAS@SLCAGRICOLA.COM.BR | 51 3230 7774

Anuncie no AGROGUIA

Fone: (51) 3233.1822 - agroguia@agranja.com

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



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

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

Formicida
FUMACÊ
Pasta Fumigante

Alfafa
Feno & Silagem

ALFAFA E FENO PRÉ-SECADO - FONE (51) 8406.2276
ENTREGAMOS SOMENTE NO RS



**RATOS?
MORCEGOS?**

EX-RATTER

TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA
CONTRA RATOS E MORCEGOS

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

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



EMBUTIDORAS DE SILAGEM Sinuelo



Silo-Pack Silo-TUBO 2.0 / 6 Pés Bolsas de 200 / 250 t Sacos de 50 a 200kg

Super - Silo TUBO 3.0/9 pés Bolsas de 100 / 120 t

Sinuelo - Genética e Tecnologia Agropecuária
VANGUARDA TECNOLÓGICA NO CAMPO
www.sinueloagropecuaria.com.br - sinuelo@sinueloagropecuaria.com.br
Telefone: (41) 3532-2003 / 3339-3310

Sinuelo
Genética e Tecnologia Agropecuária

FÁBRICA JS
JANDIR SCHNEIDER

Transformação de Máquinas para Silagem

KIT PARA SILAGEM
As Máquinas Produzem Silagem de Vários Tipos de Forrageiras, Tais Como: Milho, Sorgo, Girassol, Milheto, Aveia e Azevém.

Plataforma Para Corte de Milho:
- 4 Linhas (Para Milho Plantado De 65 A 90 Cm Entre Carreiras)
- 6 Linhas (Para Milho Planta De 45 A 50 Cm Entre Carreiras)

Para silagem de aveia, azevém, sorgo e milheto, usa-se a plataforma normal da máquina. O kit pode ser instalado em vários modelos de máquinas.

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



Inoculante
Rizoliq Top

Tecnologia OsmoProtetora

- Maior sobrevivência bacteriana.
- Maior capacidade de fixar o nitrogênio.
- Maior rendimento das culturas.

RIZOBACTER
Microbiologia agrícola



IMACO
INDUSTRIAL DE MÁQUINAS S.A.

Há Mais de 50 Anos com Você

Captadores de Películas para Secadores,
Correias Transportadoras, Dalls para Sacarias,
Elevadores de Cereais, Roscas Transportadoras,
Silos em geral para Ração. **CONSULTE-NOS.**

Rua Almirante Bártolo, 237B - Toledo/Pr | Fone: (45) 3252-2486 - Fax: (45) 3252-1365
imaco@porto.com.br - www.imaco.ind.br





TUDO EM SISAL

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



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



IMÓVEIS

Vende-se área 52ha, total ou parcial, junto ao entroncamento de duas BRs e Distrito Industrial. Tratar com Paulo (54) 8122-7978. Carazinho/RS

SEMENTES

Sementes Stocker. Sementes de feijão para todo o Brasil. Fone: (45) 3242-1068 astocker@brturbo.com.br Av. Espírito Santo, 14 Centro. Corbelia / PR CEP 85420-000

AgroPick Brasil Comércio de Sementes Sementes Forrageiras Importadas do Uruguai e Argentina Flávio Gimenez - fgimenez@agropick.com.br www.agropick.com.br

Agrícola Urtigão Com. Repres. e Transportes Ltda. Trabalhando a terra desenvolvendo a Vida. Revenda - Fertilizantes, Calcário, Sementes (soja e milho) defensivos e assistência técnica. Fones.: (67) 3453.1528 / 3453.1040. Caarapó/ MS

Agrocelli - Agricultura com Precisão. Mapeamento e Aplicação em taxa variável. Fone (44) 3649-9009 www.agrocelli.com.br Palotina/ PR

Agric. de precisão, perícia agríc., projetos de crédito rural, assist. técnica e consultoria, fertilizantes e sementes. Alvo Tercei. Agron. Fones: (55) 3219.1350/9613.5863/9937.9530 www.terceirizacaoagronomica.com.br Santa Maria / RS.

Fato Pesquisa. Pesquisas e Diagnósticos Rurais, Sociais, Ambientais e de Mercado. www.fatopesquisa.com.br E-mail: bxsul@hotmail.com (51) 9675-2074 São Leopoldo/ RS

Asstec - Geo Soluções em Agronegócios - Georref. Agric. Precisão, Lic. Ambiental, Projetos Custeios, Outorga, Credenc. Conab Fone: (53) 3028.5022 www.asstec-geo.com.br Pelotas/ RS

O\$G Consultoria - Consultoria financeira e controlado-

ria, a elaboração do melhor resultado. Fone: (45) 9962-3978 / (45) 3037-2570 Ivan. giongo@ogconsultoria.com www.ogconsultoria.com Rua Flamboyant, 440. Cas-cavel / PR.

TRATORES E IMPLEMENTOS

Brenner Tratores - Distribuidor Agrale Fone: (51) 3714.5533 Lajeado brenner@adbrenner.com.br Fone: (51) 3632.1373 brennermontenegro@adbrenner.com.br

OUTROS

Ensino Técnico gratuito. Cursos: Agroindústria, Adm., Agrimensura, Hospedagem, Agropecuária, Açúcar e Alcool, vagas para alunos internos. Etec Augusto Tortolero Araújo - Centro Paula Souza www.etecparaguacu.com.br Fone. (18) 3361 1130 Paraguaçu Paulista/ SP.

Gaúcha Agrícola Ltda. Fones: (77) 3616-2457 Formosa do R. Preto/BA e (89) 3573-2974 - Corrente/PI gauchaagricola@ig.com.

br Rv. Arysta, Dimicron, Heringer, Matsuda/ com Assistência técnica.

Serra fita portátil para desdobro de toras de até Ø450 mm de fácil transporte. Ótima opção para sua propriedade rural. Metalúrgica Turbina Fone: (47) 3332-2221 Gaspar/ SC.

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

Reflorestamento, plantios florestais, eucalipto, pinus, árvores nativas, nogueira pecã e oliveiras, manejo e tratos culturais. (51) 9643.3186 - email; plantiflora@gmail.com site www.plantiflora.com.br

ANUNCIE NO AGROGUIA

agroguia@agranja.com

(51) 3233.1822



O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

Clique e descubra um mundo de informações

www.agranja.com

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

A 1ª entre as federais

Alicerçada nos princípios mais nobres da educação e da ciência, a UFLA têm se destacado em *rankings* de avaliação. Na última avaliação do IGC/MEC, a UFLA foi considerada a melhor entre as federais e a 2ª entre todas as universidades do Brasil. Tudo isso é resultado do trabalho comprometido de estudantes, professores e técnicos administrativos da instituição.

www.ufla.br



**Budny. A primeira indústria
de tratores de Santa Catarina.
Orgulho para o Brasil.**



BUDNY
TRATORES E IMPLEMENTOS
NOSSA HISTÓRIA TEM VOCÊ

Só uma grande marca pode
oferecer uma linha completa de
produtos para o setor agrícola.

48 3432.0096
budny.com.br

ANUNCIE NO AGROGUIA

agroguia@agranja.com (51) 3233.1822

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

Anuncie no **AGROGUIA**

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

VENDER FAZENDA

Dois meses atrás conversamos sobre as alegrias do período em que procuramos fazenda para comprar. De tão divertido, é período que deve ser espichado ao máximo, ainda que você encontre ótima fazenda nas primeiras semanas de pesquisa. Deixe-a debaixo do balaio e continue procurando outras, nem que seja só pelo divertimento de lidar com os corretores e os donos das fazendas à venda.

Menos divertido é o processo de vender sua fazenda, porque é demorado, justamente numa hora em que você precisa do dinheiro. Tenho bom amigo casado com uma psicóloga há mais de 40 anos. Ele e ela admitem que a profissional da psicologia não se apaixonou pelo galã, mas pelo caso clínico.

Realmente, o excelente amigo tem manias. Quando foi muito rico e tinha o saldo médio em sua conta, no dinheiro de hoje, mais que 1 milhão de reais, vivia comprando carros. Não é normal comprar dois carros por semana, revendendo-os com prejuízo.

Seu trabalho como advogado o enojava, daí a ideia de transferir a banca para o sócio e começar a trabalhar em profissões divertidas como produzir leite tipo-B e reformar fazendas para vender ao pessoal da cidade. Sujeito de extremo bom gosto, comprava fazendas com as casas coloniais caindo aos pedaços, reformava tudo, fazia banheiros e as revendia com um lucrinho.

Foi com ele que aprendi a seguinte lição: sede de fazenda não é loja de materiais de construção. Portanto, nada de fazer banheiros com azulejos e louças diferentes uns dos outros. Seus banheiros sempre foram feitos com piso e paredes de cerâmica branca, num pedaço alteado 20 cm para receber os encanamentos do vaso, do bidê e do boxe, e o resto do piso normal em tábuas corridas originais do estilo colonial. O lavatório ficava na parede oposta, com direito a armário, espelhos, essas coisas todas.

As fazendas da Região Serrana do

Estado do Rio tinham em média 450 hectares. E o meu amigo comprou uma distante 6 quilômetros do asfalto. Terras férteis, algumas várzeas, muita água, casa caindo aos pedaços. Os 6 quilômetros sempre foram das piores estradinhas do mundo, trecho para ser percorrido por burros e mulas, mesmo assim com dificuldade. Uma reforma ligeira custaria 100 vezes o preço da fazenda e não ficaria boa. Várias vezes me hospedei na casa reformada. Finais de semana inesquecíveis, porque o almoço era servido às 18h e o jantar às 20h30min “para liberar as empregadas”. Escusado é dizer que fazendeiros e hóspedes nem se levantavam do almoço para começar o jantar.

Reformada e funcionando como fazenda, a propriedade foi posta à venda. Corretores avisados e anúncios nos jornais. Um dia pintou no pedaço o carro de uma equipe de televisão sem aviso prévio, porque não havia telefone. O motorista e duas secretárias de famosa apresentadora, moça que começou a vida fazendo cinema pornô e se transformou, com o passar dos anos, em paradigma da formação moral e intelectual infantil. Paradigma, sabemos todos, é um exemplo que serve como modelo.

Junto com as secretárias vinha o cachorrinho da apresentadora para passear de automóvel e opinar sobre a conveniência de comprar a fazenda. Afinal, se o lugar não agradasse ao cachorrinho, seria jogar dinheiro fora. Parece que não agradou, porque a equipe televisiva sumiu sem deixar telefone ou endereço.

De outra feita, meu amigo viu surgir ao longe, na tal estrada infame, automóvel que lhe pareceu um Porsche. Do tempo em que comprava dois ou três carros por semana, ele conhecia os carros daquela marca. Ficou atento e confirmou, na passagem pela porteira, que era mesmo um Porsche, original, do modelo mais caro.

Estacionada a joia da indústria automobilística alemã, desce o proprie-



tário e começa a sair, pela porta do passageiro, bela mulher. Era mulher que não acabava mais. O fazendeiro apresentou-se e comentou com o possível comprador que aquele carro talvez não fosse o mais apropriado para aquela estrada. Resposta do recém-chegado: “Não se preocupe: só ando de helicóptero. Vim de carro, porque estava almoçando aqui perto e me disseram da fazenda à venda”.

Era o dono de uma das maiores empresas brasileiras do ramo de tubos e conexões, interessou-se pela fazenda e mandou recado, na semana seguin-

**Tenho bom amigo
casado com uma
psicóloga há mais de
40 anos. Ele e ela
admitem que a
profissional da
psicologia não se
apaixonou pelo galã,
mas pelo caso clínico**

te, dizendo que estava na Alemanha e deveria passar longa temporada na Europa, motivo pelo qual tinha desistido do negócio iniciado entre vinhos e charutos, com aquele avião de mulher ao lado. ■

REDE RTK NEW HOLLAND. PRECISÃO PARA PRODUZIR, RENTABILIDADE PARA COLHER.

Melhor aproveitamento da área plantada

Redução do amassamento, falhas e sobreposição na aplicação de insumos

Redução da compactação e tráfego controlado

Redução de até 15% no consumo de combustível

Aumento de até 10% no ganho da área

A New Holland, junto à sua rede de concessionários, instalou uma rede de correção RTK em locais estratégicos de várias regiões. A partir de agora, os sinais de satélite chegarão com maior disponibilidade aos receptores de GPS New Holland instalados nos tratores, pulverizadores e colheitadeiras dos produtores. Para mais informações sobre a rede RTK, procure a concessionária New Holland da sua região.

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



AUTHORITY[®]



Sem efeito juvenóide.

A mistura perfeita contra a Ferrugem, que permite a aplicação desde a fase vegetativa sem afetar o crescimento da planta, assegurando seu pleno desenvolvimento e potencial produtivo, refletindo em ganhos de produtividade.

ATENÇÃO

Este produto não pertence à classe Fungicida, mas sim à classe Fungicida, e sua aplicação deve ser feita seguindo as instruções contidas no rótulo, na bula e no manual.

Este produto não é recomendado para aplicação em plantas de café.

Não é permitido a utilização do produto em áreas de cultivo de café.

PRODUTO PARA USO AGRÍCOLA
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.

**LANÇAMENTO
FUNGICIDA**