

O BRASIL AGRÍCOLA

OUTUBRO/2012 - Nº 766 - ANO 68 - R\$ 14,90 - www.agranja.com

agranja



Campeões da

SOJA

revelam seus segredos



Produtor Demétrio Guimarães
Parreira, de Correntina/BA, venceu
o Desafio Nacional de Máxima
Produtividade com 108,7 sacas de
soja por hectare



Respeite os limites de velocidade.

L200 TRITON É 4x4 É 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.

O GALO VIROU DESPERTADOR DIGITAL. A CHUVA VIROU SISTEMA DE IRRIGAÇÃO. E A CAMINHONETE VIROU A NOVA MITSUBISHI L200 TRITON 2013.

O CAMPO EVOLUI. SUA CAMINHONETE TAMBÉM.

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



A MITSUBISHI USA E RECOMENDA LUBRICANTES

Castrol
O PREÇO OFICIAL DA MITSUBISHI

22 REPORTAGEM DE CAPA

O que os campeões na produtividade de soja têm a contar sobre como colher mais que o dobro da média nacional

32 EXPOINTER

A feira que rompeu os R\$ 2 bilhões em negócios

36 DESTAQUES

**A homenagem aos
Destaques A Granja do Ano 2012**

46 ARMAZENAGEM

Silo em casa, vantagens não faltam

44 MILHO

**A importância da qualidade
na semeadura**

50 CONGRESSO MILHO E SORGO

Estas cadeias têm futuro

54 COMERCIALIZAÇÃO

**Venda na bolsa, por que
não tentar?**



Escolha do Leitor



58 FÓRUM DE AGRONEGÓCIO

**Em pauta, os desafios
do segmento**

60 CONGRESSO DE FERTILIZANTES

**É preciso diminuir a
dependência**

64 ANDAV

O Dia do Distribuidor

Fitossanidade

em destaque



66 PERCEVEJOS

**Eles podem acabar
com o milharal**

70 SOJA

**Percevejos, praga
que exige atenção**

72 BAYER

**O trabalho da
Academia Bayer**

74 GENTE EM AÇÃO

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ

**Marcelo Prado, consultor em gestão no
agronegócio da MPrado**

10 Vitrine

12 Primeira Mão

16 Aqui Está a Solução

18 Cartas, Fax, E-mails

20 Na Hora H

76 Florestas

78 Agricultura Familiar

80 Notícias da Argentina

81 Plantio Direto

84 Agribusiness

88 Novidades no Mercado

92 Escolha seu Trator e
sua Colheitadeira

98 Agroguia

106 Eduardo Almeida Reis

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.



Chegou a vez de evoluir na **GESTÃO**

São reconhecidas as conquistas empreendidas pelo produtor brasileiro nos últimos tempos. Mas ele ainda precisa melhorar muito um aspecto: sua maneira de administrar o próprio negócio. É o que afirma o consultor **Marcelo Prado**, da MPrado Consultoria, sediada em Uberlândia/MG. “Eu diria que a evolução da gestão não acompanhou a evolução tecnológica e comercial. Por uma sensibilidade minha, cerca de 20% dos agricultores têm uma boa qualidade de gestão e outros 80% estão numa fase de evolução”, atesta o consultor e palestrante. E ele afirma ser possível sempre obter esta própria conquista. Quem está garantindo começou a perder a visão aos 8 anos de idade (hoje só possui 1% da capacidade) e, mesmo assim, formou-se em Agronomia, foi alto executivo de uma empresa e montou a maior consultoria focada em agronegócio do país. E lançou o livro *Meu Jeito de Ver*.

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com



A Granja — O agronegócio brasileiro cresceu muito nos últimos tempos em produção, produtividade, expansão, exportações... mas o produtor evoluiu nesta proporção na gestão do seu negócio?

Marcelo Prado — Antes de responder a pergunta, gostaria de fazer uma introduçãozinha sobre o contexto da pergunta. A agricultura brasileira nos anos 70 e 80 teve a primeira grande onda de evolução, que foi a evolução tecnológica. E aí começou a se perceber que se produzia melhor, mas ainda não se estava ganhando dinheiro, e se viu que um dos grandes problemas era a comercialização. Então, os anos 90 foram os anos da segunda grande onda da evolução da agricultura, que foi a qualidade da comercialização, o agricultor se preocupar mais com as formas de comercialização, escalonar a comercialização, fazer fechamentos futuros para se proteger e tentar fazer uma média legal na comercialização para ele poder ganhar dinheiro. Então, já houve uma evolução significativa. Quando entrou o ano 2000, aí começou a se ver “já estamos produzindo bem, estamos comercializando melhor, mas o que está faltando agora”? Está faltando gestão. Então, começou no ano 2000 uma grande sensibilização do agricultor para a evolução dos níveis de gestão e de governança do negócio. Eu diria que a evolução da gestão não acompanhou a evolução tecnológica e comercial. Existe um gap (*lacuna*) significativo ainda na parte gerencial e de administração do negócio. Por exemplo, numa ocasião, no Paraná, eu, fazendo uma palestra, perguntei a 200 agricultores se estavam efetivamente fazendo o dever de casa naquelas ferramentas de gestão que eu havia acabado de ter apresentado, e duas pessoas apenas disseram que sim, que estavam adotando aquelas ferramentas e fazendo aquilo que era necessário dentro dos princípios básicos de uma boa gestão. Eu diria que, por uma sensibilidade minha, hoje cerca de 20% dos agricultores têm uma boa qualidade de gestão e outros 80% estão numa fase de evolução, se sensibilizando sobre a importância das ferramentas de gestão, para que ele possa ter mais retorno sobre o capital investido, sobre o negócio e assim por diante.

A Granja — Pelas suas andanças como palestrante, o que o senhor observa como maiores erros de gestão por parte do produtor ou do administrador

no agronegócio?

Prado — Eu acho que o principal erro é não fazer uma boa gestão do fluxo de caixa, que é uma ferramenta muito simples. Por exemplo: o produtor tem uma capacidade X de geração de caixa e muitas vezes ele faz expansões maiores que sua própria capacidade de geração. A falta, às vezes, de capital de giro, faz com que ele compre, por exemplo, muitos insumos para a safra. Com isso, toda a vez que ele compra qualquer bem ou produto a prazo, ali dentro está embutido um juro. Então, você incorre em custos mais altos e, conseqüentemente, a margem bruta do negócio fica mais apertada. Ao ficar mais apertada, qualquer resfriado vira pneumonia. Ou seja, qualquer pequena quebra de produção, qualquer alteração do câmbio, no mercado, no preço já pode complicar totalmente a saúde financeira do negócio. A principal atenção que o produtor precisa ter é com o fluxo do caixa e com o orçamento do negócio. Muitas vezes, por exemplo, ele compra um produto para vencer em janeiro, só que ele vai colher o produto dele em março, abril, e vai ter que renovar aquilo. E a hora que renovar aquele vencimento, aí ele incorre em juro alto. Este é um dos grandes erros. E eu também acho que a agricultura brasileira está com um nível muito baixo de terceirização e isso tem feito com que o agricultor brasileiro tenha que se imobilizar demais. O índice de terceirização da agricultura da Argentina e dos Estados Unidos é ao redor de 70%, enquanto no Brasil é em torno de 25%. Há um descompasso com as médias de dois outros concorrentes. Há uma imobilização maior. E quando o produtor se imobiliza, ele precisa de capital, e, então, aquele capital que poderia ficar no giro do negócio para comprar insumo vai para ativos de máquinas, implementos e tal. E aí, muitas vezes, o produtor acaba incorrendo num nível de endividamento que não é tão saudável e coloca o negócio dele em risco.

A Granja — Que erros os gestores mais cometem em tempos de bonança, de preços remuneradores, como este que vivenciamos neste momento?

Prado — Em momentos de bonança, os erros que mais ocorrem é fazer um planejamento futuro pensando que vai ser sempre bonança. Se você olhar para o histórico dos preços das commodities, se olhar os gráficos, geralmente se parecem a um exame de cardiograma ao longo dos

anos: sobe, tem ciclo de alta, depois tem um ciclo de baixa. Isso é normal, natural do negócio. Dentro da fazenda a gente sempre diz que existem os anos de vacas gordas e os anos de vacas magras. Então, quando você tem um ano favorável igual a agora, se você for planejar daqui a cinco, seis anos, e dimensionar o negócio pensando que sempre vai ter estes níveis de preço, geralmente é um erro que se comete. Aí, muitas vezes se faz uma expansão muito acentuada, principalmente os agricultores que estão em fronteiras agrícolas, eles acabam dobrando de tamanho, duplicando de tamanho a área plantada e isso acaba colocando o negócio em risco. O grande erro na fase boa é este, esquecer que sempre existirão bons anos e anos menos bons. Acredito é que, quando você tem anos bem favoráveis como estamos tendo agora, também seria o momento de resgatar o capital de giro do negócio para quem está sem capital de giro. Porque quando você tem um ano favorável de preço, sua margem e o lucro tornam-se altos. Então, era a hora de fazer um pouco de capital de giro. Normalmente, o agricultor quando tem o capital de giro, às vezes acaba imobilizando-o, comprando mais terras, mais máquinas e implementos. Você tendo capital, pode comprar melhor seus insumos, à vista, uma forma de reduzir seus custos de produção. Então, uma outra alternativa legal em épocas favoráveis é formar um capital de giro. Existe um ditado caipira que fala que “quem tem dinheiro, ganha dinheiro”. Então, quando se tem dinheiro, se pode no momento certo comprar a fazenda do vizinho numa condição melhor, comprar seus insumos numa condição melhor.

A Granja — O que se pode esperar, o que o senhor tem visto, da segunda geração dos produtores que desbravaram o Centro-Oeste, que agora estão assumindo os negócios? Eles são mais profissionais?

Prado — A agricultura do Centro-Oeste é a mais profissionalizada do Brasil. O Cerrado quando foi aberto se caracterizava por solos muito pobres em fertilidade. É uma agricultura que só dá certo se você for altamente profissional. Enquanto, por exemplo, regiões de solos de alta fertilidade, como se tem em algumas partes do estado de São Paulo e do Paraná, há situações em que a natureza já te ajudava. Se você fizesse um plantio e a lavoura não

Em momentos de bonança, um dos erros que mais ocorrem é não fazer um planejamento futuro pensando que vai ser sempre bonança

nascesse tão homogênea, a qualidade do solo era capaz de fazer com que aqueles espaços vazios, as falhas, fossem ocupados por melhor engalhamento da lavoura e, como consequência, as quedas de produtividade eram bem pequenas. Agora, quando se tem uma atividade agrícola num solo pobre, se você não for altamente profissional em todos os sentidos, a sua chance de ser competitivo é pequena. Então, eu diria que a agricultura do Centro-Oeste foi concebida num processo bem mais profissionalizado e tecnificado. E a segunda geração está vindo aí também com alto nível, porque são os jovens que se prepararam, que estudaram nas melhores universidades, fizeram curso no exterior, que sabem fazer operações na Bolsa de Chicago. Então, está vindo aí uma geração muito bem preparada. A única ressalva que faço é a seguinte: não vou regionalizar, é em nível nacional mesmo, mas ao longo dos anos, por ser a agricultura um segmento que nós sempre reclamamos de alguma forma, que é uma atividade difícil, sofrida, complexa, o que acontece? O jovem que cresce nesta família ouvindo o pai falando isso, a mãe falando isso, quando faz 18 anos, o que ele pensa: quero ser engenheiro, professor, dentista, dono de uma boate. Há um percentual entre os empresários rurais, agricultores, um percentual de gente que não se interessa pelo setor. E aí cabe às empresas ou aos agricultores fazer uma gestão profissionalizada, estruturar a governança do negócio para, quando ele estiver idoso ou vier a faltar, que o negócio seja perene por meio da profissionali-

zação, porque parte dos filhos dessas famílias não se interessa pelo negócio. Um foi ser médico, outro foi ser professor, arquiteto, outro foi morar no exterior... Então, tem as duas coisas: uma nova geração muito informatizada, tecnificada, querendo implantar a agricultura de precisão, totalmente conectada nas ferramentas de smartphones, antenada com as notícias online; e em paralelo, fazendo um contraponto, parte dos jovens que não se interessaram pelo negócio dos pais e que estão buscando outras profissões, outros caminhos. E parte deste fenômeno se dá por crescerem escutando que a atividade é difícil.

A Granja — O que o senhor aborda no livro *Meu Jeito de Ver*?

Prado — Aos 8 anos de idade foi descoberta em mim uma doença chamada retinose pigmentar, que leva a uma degeneração progressiva da retina que vai levando a uma perda progressiva da visão até perdê-la praticamente toda. Então, aos 8 anos de idade eu perdi praticamente 50% da visão, bruscamente. Aí ela foi decaindo pouco a pouco, e aos 17 anos eu só tinha 30% da visão, o que dava para eu andar sozinho na rua, reconhecer as pessoas a cinco metros de distância, ler as manchetes dos jornais em letras grandes e só. Eu não conseguia ler um livro, um jornal, não conseguia ler as legendas de um filme... Hoje, existe uma estrutura toda montada para a pessoa que tem deficiência física e tal, mas na minha época não tinha. Bem pelo contrário, ter uma deficiência era um pecado mortal. Eu me lembro de meninos na rua que me xingavam. Eu não tinha feito nada para ninguém, estava passando da escola para casa e muitas vezes os meninos me xingavam. Bem, eu fiz faculdade e tive muita dificuldade para cursar porque escolhi Agronomia, que era o meu sonho, o que eu gostava. Meu oftalmologista na época me falou que eu não tinha condições de ser agrônomo com a visão que tinha. Mas era um sonho que eu tinha, batalhei por isso, consegui. Depois que me formei, eu entrei no Grupo Algar, de Uberlândia/MG, e comecei carreira como uma espécie de gerente de fazenda. Cresci muito lá dentro e me tornei vice-presidente da divisão Agro, muito importante dentro do Grupo que tinha muitos negócios. Na época, chegamos a ser o segundo maior produtor de soja do Brasil. Quando eu

completei 35 anos de idade, meu problema estava evoluindo, fiz uma cirurgia em Cuba que não deu certo, e fiquei praticamente com traços de visão, cerca de 1%. Se a janela está aberta, vejo a claridade do sol, quando a luz acende, apaga. E foi isso. Aí eu tive que fazer uma reengenharia da minha vida profissional porque eu era um profissional bem operacional, bem voltado para decisões do campo, fui fazer um mestrado em Administração de Empresas, depois fiz vários cursos de especialização em administração, marketing, gestão, liderança e tive que me posicionar mais como um profissional de administração. Houve uma reestruturação do Grupo Algar, em 1999, e eu saí e montei a MPrado. A MPrado é uma empresa de consultoria focada em agronegócio, é hoje a maior empresa de consultoria focada no agronegócio do país, com clientes em 25 estados, na Europa e na América do Sul. O objetivo do livro é contar para as pessoas que, mesmo você tendo uma limitação física, se você tiver um sonho, uma crença, uma paixão por alguma coisa, se você lutar, batalhar, é possível alcançar. Eu doeie os direitos autorais ao Instituto Integrar, que ajuda pessoas com deficiência física a entrar no mercado de trabalho. O objetivo foi este: mostrar para as pessoas que não devem desanimar ou ser fracas com qualquer pequeno problema. Eu tinha nas mãos um grave problema, mas acreditei, segui em frente e consegui realizar parte dos meus sonhos. Ainda tenho vários outros... 

O livro conta para as pessoas que, mesmo você tendo uma limitação física, se você tiver um sonho, é possível alcançá-lo

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
AGRONÔMICO.



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



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
Foto Estrela

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

AS REALIDADES DA PRODUTIVIDADE DOS SONHOS

Uma sugestão: ao ler a reportagem de capa desta edição, atente-se aos detalhes do texto. As minúcias explicam como foi perfeitamente possível colher mais do que o dobro da produtividade média nacional de soja. Batemos um bom papo com os vencedores do concurso Desafio Nacional de Máxima Produtividade, promovido pelo Comitê Estratégico Soja Brasil (Cesb), e eles nos contaram porque 90, 100 sacas de soja por hectare migrou da esfera dos sonhos para a plataforma das colheitas. Entre os relatos, interessante a colocação de um deles, do produtor paranaense Ely de Azambuja Germano Neto. Para ele, muitos agricultores que reclamam de suas baixas produtividades esquecem de realizar tarefas básicas nas suas propriedades. Fica a dica. Aliás, ficam as dicas que estão a seguir. São exemplares.

E o que dizer do exemplo de vida do entrevistado de *O Segredo de Quem Faz*, Marcelo Prado, fundador da MPrado Consultoria. Ele perdeu a me-

tade da visão de um momento para outro aos 8 anos de idade, hoje lhe resta apenas 1% da capacidade, mas compreendeu muito na vida e tornou-se um palestrante bastante requisitado para falar de gestão na propriedade agrícola; e gestão de vida, claro. É mais uma aula desta edição.

Que tem muito mais. Como as reportagens sobre três grandes eventos, os congressos de Milho e Sorgo e de Fertilizantes, além do Fórum de Agronegócio, que reuniram muitos experts do agronegócio brasileiro e até mundial.

Por falar em gente que faz muito, mas muito mesmo pelo agronegócio brasileiro e mundial, a edição relata – e veicula – muitas imagens como a desta página, da entrega da premiação **Destaques A Granja do Ano 2012**, um jantar histórico realizado durante a Expointer. Uma noite muito interessante.

Assim como esta edição. Pode conferir!

Boa leitura!



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



COMEÇAMOS ARMAZENANDO CONHECIMENTO.
HOJE EM DIA, ARMAZENAMOS

resultados.



Todo o produto Kepler Weber é feito para os melhores resultados. O investimento em tecnologia e inovação, a qualidade das matérias-primas e os projetos sob medida, desenvolvidos por uma equipe de profissionais qualificados fazem os equipamentos Kepler Weber serem mais do que grandes soluções em armazenagem: são ferramentas que impulsionam o crescimento do seu negócio.

KEPLERWEBER®

Armazenagem de resultados. Esse é o nosso negócio.

Soja sem fim no Paraná

O Paraná nunca viu tamanha área de soja como a da safra 2012/13. Serão 4,56 milhões de hectares — 4% a mais que um ano atrás —, o que representa 80% da área total de grãos do estado neste verão, de 5,67 milhões de hectares. Para dar espaço ao avanço da oleaginosa, o milho perdeu 13% do terreno, o feijão, 12% e o arroz, 4%. As estatísticas são da Secretaria Estadual da Agricultura e Abastecimento, que prevê uma produção total de grãos 25% superior à da safra anterior.

Agro dá show na bolsa

As ações das empresas ligadas ao agronegócio registram uma bela recuperação neste ano. Das 15 companhias listadas na BMF&Bovespa, os papéis de nove subiram acima do Ibovespa, segundo levantamento do Valor Data entre as empresas com receita anual superior a R\$ 100 milhões. A Minerva Foods mais que dobrou em nove meses. Os demais crescimentos foram: Agrenco (73,33%), SLC Agrícola (45,55%), Fertilizantes Heringer (45,05%), São Martinho (44,01%), Cosan (33,40%), Marfrig (29,63%), Vanguarda Agro (15,62%) e Tereos (9,52%). Das 15, apenas a BRF-Brasil Foods perdeu.

Mais Alimentos recorde

O Programa Mais Alimentos, a linha de crédito do Ministério do Desenvolvimento Agrário que financia a modernização das propriedades familiares, deverá bater em R\$ 3,5 bilhões de contratações em 2012/13. O desempenho seria, então, 4,9% superior ao período anterior, de R\$ 3,12 bilhões (número preliminar). Praticamente todos os estados tiveram crescimento no número de contratos desde o início do Programa, em 2008/09.

16 milhões

de toneladas de milho. Esta é a previsão de exportações feita pela Conab para o ano agrícola 2011/12, volume jamais atingido, e 6,7 milhões de toneladas a mais que os embarques da temporada anterior. O país vai tirar proveito da safra interna recorde, ao mesmo tempo em que a demanda internacional está aquecida e, para completar, os americanos, disparados os maiores produtores, estão amargando perdas graves pela estiagem.

Boa notícia!

Prepara-se para a conta de energia elétrica: ela vai cair! É o que garante o ministro do Desenvolvimento Agrário, Pepe Vargas. Segundo ele, a agricultura também será beneficiada pela redução das tarifas recentemente anunciada pela presidente Dilma. “A medida reduz (o custo) para o agricultor que gasta energia na agroindústria, reduz para o que faz irrigação, reduz para a agricultura familiar. Se for (um consumidor) de alta tensão, cai até 28%, se for de baixa tensão, cai 16%. Para todos, há benefício”, disse o ministro.

Algodão em dobro

As exportações de algodão em 2012 cresceram 146% sobre o ano passado, para 483 mil toneladas. A receita também mais que dobrou: de R\$ 824 milhões para R\$ 1,9 bilhão. Mas o preço médio teve retração de 7%, de R\$ 4 mil por tonelada para R\$ 3,8 mil. Mato Grosso foi o estado que mais exportou, um total de R\$ 895,4 milhões, seguido pela Bahia, com R\$ 708,3 milhões. Os dois juntos são responsáveis por 81% da produção nacional.

30 bilhões

de dólares. Este é o montante que o seguro rural americano vai pagar aos produtores daquele país para indenizá-los em função das perdas causadas pela mais devastadora estiagem desde 1930. “O governo dos EUA mantém um programa de seguro que dá segurança real para o produtor. Os americanos estão vivendo a maior quebra de safra e estão sendo prejudicados na totalidade, mas o seguro garante rentabilidade para o produtor”, resumiu Nelson Picolli, diretor da Aprosoja/MT, integrante de um grupo de produtores brasileiros que visitou o país em setembro.

Aproximadamente 85% dos produtores americanos contratam seguro agrícola. Do custo, o governo banca de 48% a 60% do valor contratado. Sendo assim, resta aos agricultores investir apenas cerca de US\$ 30 por acre (R\$ 75 por hectare). Em caso de desastres naturais, o governo retorna um percentual calculado com base no referencial de preço do grão praticado no mês de fevereiro e na média de produtividade dos últimos dez anos.

Silos em PPP

O Governo Federal vai adotar medidas emergenciais para suprir um dos gargalos do agronegócio brasileiro, o armazenamento de grãos. Entre as medidas anunciadas pelo ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho, no Fórum Nacional de Agronegócios, estão realocação de estruturas, licitações emergenciais e até adoção de Parcerias Público-Privadas (PPPs). Ele explicou que as PPPs ocorrerão via credenciamento de armazéns privados para o uso por parte da Conab e também pela abertura de processos de licitações de emergência para unidades de estocagem.





Fábio Scremin - APPA

CAOS À VISTA NO ESCOAMENTO

A nova lei dos caminhoneiros, que vai exigir períodos de descanso de 30 minutos a cada quatro horas de rodagem para os motoristas, causará caos no escoamento da soja 2013. O alerta é de Fábio Trigueirinho, secretário-geral da Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove). A lei entra em vigor daqui a cinco meses, ou seja, coincide com o escoamento da safra da oleaginosa, que deverá ser a maior da história. “Se a lei vigorasse em um período normal, já haveria elevação de cerca de 30% no custo de logística. Com a mudança ocorrendo bem no meio do escoamento da safra recorde, não vai ter frete para escoar tudo isso. Vai ser um caos”, alertou.

R\$ 44 BI PARA OS PORTOS

As empresas do setor portuário têm planos de investir cerca de R\$ 44 bilhões nos próximos anos. É o que apurou levantamento feito pela Associação Brasileira de Terminais Portuários (ABTP), a pedido do Governo Federal. Desse total, cerca de R\$ 10 bilhões virão dos terminais de contêineres – hoje um dos nichos mais rentáveis do setor. A entidade ouviu 84 empresas, sendo que algumas não informaram os projetos planejados para os próximos anos.

VINHO COM DENOMINAÇÃO DE ORIGEM

O Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) deferiu, em 11 de setembro, o pedido de registro de Denominação de Origem (DO) para o Vale dos Vinhedos, região do Rio Grande do Sul. Desta forma, o Brasil possui sua primeira DO de vinhos e espumantes, modalidade ainda mais valiosa que a Indicação Geográfica (IG), obtida pelo Vale dez anos atrás. O terroir dos vinhos do Vale é reconhecido graças aos parâmetros de qualidade aplicados pelas vinícolas a partir da certificação da Indicação de Procedência, e, agora, a DO representa a evolução deste padrão. A DO havia sido solicitada dois anos atrás pela Associação dos Produtores de Vinhos Finos do Vale dos Vinhedos (Aprovale).



NOVO FREELANDER 2 **DIESEL**: UM PURO-SANGUE COM ESPÍRITO LAND ROVER



ROBUSTEZ: Exclusivo sistema
Terrain Response™



FORÇA E ECONOMIA:
Motor Diesel 2.2i, com 190 cv



CONFORTO: Bancos em couro



SEGURANÇA: 9 air bags



ESPORTIVIDADE:
COMMAND SHIFT™ Câmbio
automático de 6 velocidades



RESPEITE OS LIMITES DE VELOCIDADE



ABOVE AND BEYOND

FREELANDER 2 **DIESEL**
O ESPÍRITO LAND ROVER EM TODOS OS DETALHES.

*Oferta válida para o Freelander 2, versão S, 12/12, motor 2.2i Turbo Diesel. Oferta válida até 31/10/2012. Condições sujeitas a alteração sem aviso prévio.

NOVO FREELANDER 2 **DIESEL**
A PARTIR DE R\$ **139.900,00***

PODA EM OLIVEIRAS

Para que servem a poda de formação e a poda de produção em oliveiras? Desde já, agradeço.

Dulce Bopp
Quaraí/RS

R- A poda de formação é realizada a partir do segundo ano do plantio e tem como objetivo proporcionar uma sólida estrutura para a planta, além de favorecer a iluminação e o arejamento em todas as partes do vegetal. “Quanto mais luz, maior será a produção e a qualidade do azeite obtido. A poda também favorece a execução das práticas culturais, como os tratamentos fitossanitários e a colheita”, explica o técnico da Emater do Rio Grande do Sul Tailor Garcia. A poda de produção, que é realizada quando as plantas atingem o período produtivo, a partir do quarto ano, tem como finalidade a obtenção de um equilíbrio entre a atividade vegetativa e o potencial produtivo para o alcance de uma produção constante, abundante e com qualidade. “Além disso, esta poda tem como objetivo estimular a brotação de ramos produtivos para o ano seguinte”, informa Garcia.

Ascom Epimig



CONSÓRCIO COM ABACAXI

Gostaria de saber quais são as possibilidades de consórcio de plantas em áreas com abacaxizeiro e quais são as principais recomendações e cuidados nesse tipo de manejo. Obrigado pela atenção.

Marcelo Leal Fontana
Salvador/BA

R- Em geral, segundo os pesquisadores da Embrapa, podem ser usadas culturas alimentares (de subsistência) e de ciclo curto, como feijão, amendoim, arroz, quiabo, tomate, pimentão, repolho, couve e outras espécies comuns às regiões produtoras. O abacaxizeiro também pode ser a cultura secundária, plantado em consorciação com abacate, manga, citros, coco, café, guaraná e outras espécies, servindo para diminuir o custo de implantação da cultura principal. Em geral, as culturas consorciadas são plantadas nas entrelinhas e na mesma época da cultura do abacaxi. Não devem ser usadas plantas que sombreiem demasiadamente o abacaxizeiro, nem herbicidas para controlar o mato. Em consórcio com plantas perenes ou de ciclo longo, o abacaxizeiro é plantado nas entrelinhas e na mesma época da cultura principal, colhendo-



Divulgação

se, de preferência, apenas a primeira safra. As filas de abacaxizeiro devem ser plantadas com 1 a 1,5 m de distância das plantas da cultura principal. A consorciação de culturas também deve restringir-se aos primeiros três a cinco meses do ciclo da cultura do abacaxi. As vantagens da consorciação são o melhor aproveitamento dos fatores de produção e da mão de obra; o aumento do uso eficiente da terra; a ajuda no controle da erosão e na manutenção da umidade do solo; a proteção do solo contra a radiação solar; o aumento de matéria orgânica e de atividade biológica no solo; o aumento da renda do agricultor; e a redução dos riscos do empreendimento. As desvantagens são a dificuldade para realizar algumas práticas culturais e para a mecanização da área e da colheita e o aumento da concorrência entre plantas por água, luz e nutrientes.

EFEITO DAS QUEIMADAS

Quais são os maiores problemas provocados pelo uso das queimadas em áreas de cultivo agrícola? Grato pela informação.

Manoel Antônio Andrade

Novo Progresso/PA

R- Utilizada para limpar e preparar o solo para o plantio, a queimada não traz benefícios ao produtor. Pelo contrário. Essa prática primitiva causa danos ao solo e aos demais recursos naturais. É o que explica o coordenador substituto de Manejo Sustentável dos Sistemas Produtivos da Secretaria de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo do Ministério da Agricultura, Luiz Novais de Almeida. “Sob o ponto de vista agrônomo, o Ministério da Agricultura não recomenda. A queimada elimina nutrientes essenciais às plantas, como nitrogênio, potássio e fósforo. A flora e a fauna são prejudicadas. Além disso, a prática reduz a umidade do solo e acarreta a sua compactação, o que resulta no desencadeamento do processo erosivo e outras formas de degradação da área”, alerta. O coordenador explica que, na medida em que provoca alterações nas características físicas, químicas e biológicas do solo, a queimada contribui, significativamente,

para a degradação e redução da capacidade produtiva da terra. “E como o solo é a base de todo o sistema agrícola, gera prejuízos na produtividade das culturas e aumenta os custos de produção. Os impactos são sociais, econômicos e ambientais”, afirma. Além de afetar os solos, o fogo deteriora a qualidade do ar, levando até ao fechamento de aeroportos por falta de visibilidade, reduz a biodiversidade e prejudica a saúde humana. Ao escapar do controle, atinge o patrimônio público e privado (florestas, cercas, linhas de transmissão e de telefonia, construções, etc.). As queimadas alteram a composição química da atmosfera e influem, negativamente, nas mudanças climáticas globais. Do ponto de vista técnico, só seria admissível a utilização de queimada no campo em situação de emergência fitossanitária, como a ocorrência de pragas e doenças na lavoura. “Mas isso seria em casos muito pontuais e extremos, com a aprovação de um especialista”, ressalta Almeida.



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



A SOJA VAI **BRILHAR** COMO NUNCA

Que bom ver um ano agrícola começando com estes preços. Raras vezes em mais de 40 anos que acompanho a agricultura brasileira vi um momento tão bom para nossas principais culturas. Tomara, realmente, que estas expectativas se confirmem. Ou seja, que lá em março, abril, quando o nosso agricultor for vender a colheita, ele receba estes preços que estão aí agora. Já vi várias vezes o vento virar de uma safra para outra, de um mês para o outro. Espero, sinceramente, que isso não aconteça em 2013. E que todos tenham uma grande e lucrativa safra.

Aroldo de Miranda

Matupá/MT

A SOJA VAI **BRILHAR** COMO NUNCA II

Ao ler a reportagem sobre a safra 2012/2013, pensei em fazer aqui, por meio desta revista, uma consideração. Mais do que isso, um apelo ao nosso produtor brasileiro, mais que produtor, um empreendedor de coragem e muito trabalhador. Como os preços estão muito bons, bastante remuneradores, pense com cautela no que você vai fazer com o lucro da safra. É preciso ter cuidado em fazer grandes aquisições, pois não se sabe o dia de amanhã. Esta é a minha pequena contribuição.

Jackson Dalvitt

Montividiu/GO

INVESTIMENTOS EM ESTRADAS JÁ

Ao ler as constantes notícias de que o Brasil vai produzir recorde daqui, recorde de lá, na produção de soja, de milho e de não sei mais o quê, eu me pergunto: como é que vai ficar o sistema de transporte e logística para transportar toda esta produção? Nossas estradas e nossos portos são praticamente os mesmos de dez anos atrás, de 20, 30 anos atrás. No máximo uma duplicação aqui, um remendo ali. Sei que tem um monte de gente preocupada com isso. Inclusive reivindicando junto aos governos. Espero que o recente plano de concessões da Dilma ajude a mudar este cenário.

Cleyton de Arruda

Picos/PI



CORREÇÃO

O nome correto do produtor da foto veiculada na reportagem de setembro "A Construção da Fertilidade do Solo" é **Alexsander Mittelstedt**.

PRECURSORES DO CENTRO-OESTE

Muito legal a entrevista de setembro (**Nelson Vigolo**, na foto, em *O Segredo de Quem Faz*). Que bela história tem este homem para contar. Parabéns à revista por ter feito este relato. Pois ele começou com 12 hectares e hoje tem milhares, sem contar os outros investimentos. Parabéns para ele. Este é o legítimo empreendedor! Ele deveria mesmo era escrever um livro! Estou falando sério!

Deise Giordano

Cuiabá/MT



Fotos: Divulgação

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

Agora conte
com a nossa
proteção no
cultivo de café.

Bom pra você é ter proteção para o seu agronegócio prosperar.

Com o BB Seguro Agrícola
sua lavoura fica protegida até a
colheita. Não deixe que os recursos
investidos sejam perdidos por conta
de fenômenos naturais. Contrate
já o Seguro e aproveite os inúmeros
benefícios. Porque só é bom
pra gente se for bom pra você.



BOMPRATODOS

www.bompratodos.com.br



@bancodobrasil



/bancodobrasil

Central de Atendimento BB 4004 0001 ou 0800 729 0001 • SAC 0800 729 0722 • Ouvidoria BB 0800 729 5678

Deficiente Auditivo ou de Fala 0800 729 0088 ou acesse bb.com.br/seguros e conheça todas as vantagens.



AS CHUVAS ESTÃO CHEGANDO E COM ELAS A SEMENTE DA ESPERANÇA

O ano agrícola de 2011/12 está sendo concluído com a confirmação da maior safra que o Brasil já produziu. Embora tenha sido uma bela safra, ela não deixou só benesses. Muitos realmente tiveram um ano excepcional, com ótimas produtividades e bons preços. Quase uma euforia. E o melhor, muitos já venderam quase a metade da próxima colheita com preços muito bons. Outros, no entanto, estão com o amargor de uma seca que tanto os prejudicou, fazendo com que perdessem quase a metade de sua safra e, em muitos casos, as perdas foram totais. Estes estão correndo atrás do Governo, pedindo clemência para que possam voltar a produzir o que sabem e podem.

O Governo, sem muitas condições, lhes oferece a prorrogação dos seus débitos por dez anos. Mais uma vez o fato se repete em ocasiões como esta e o montante, ou melhor, a “montanha” da dívida dos produtores rurais já está no tamanho do intransponível. E eles se comprometem ainda a pagar 10% a mais de juros por ano. Estão presos num vale de amarguras por detrás desta “montanha” de dívidas intermináveis. Resta-nos agora rezar para que o ano agrícola que se inicia seja melhor para todos.

É impressionante o contraste que se estabelece entre os produtores brasileiros e os seus pares da América do Norte, onde a seca foi muito mais inclemente do que a daqui e as perdas foram muito maiores do que as nossas. E, ao que vemos, o agricultor de lá está apenas aborrecido por não ter colhido a safra que esperava, mas numa quase feliz tranquilidade, pois os preços subiram muito e as suas perdas estão todas seguradas nos seus programas de Seguro Rural,

que, além de lhes dar toda a tranquilidade em repor os seus gastos perdidos, ainda, em muitos casos, garante inclusive as rendas que foram asseguradas. Estarão no próximo ano, sem fantasma de dívidas, plantando a sua nova safra, que, estimulada pelos preços altos, deverá ser ainda maior. Simples, não?

Sabemos do esforço do nosso ministro da Agricultura para implantar e ampliar o seguro rural, mas ele reclama e com razão que uma só andorinha não faz verão. A presidenta Dilma já asse-

gística, pois a nossa produção foi recorde, só que produzimos muito onde temos pouco consumo e produzimos pouco onde temos muito consumo. Até quando vamos viver este paradoxo? É bom lembrarmos, a nova safra vai ser ainda maior e precisamos de muito melhor logística para atendê-la. Parabéns à nossa presidenta que em boa e oportuna hora abriu a nossa logística a programas de parceria, numa verdadeira convocação à iniciativa privada para que invista de forma rentável onde o Brasil precisa.

Sou testemunho de um verdadeiro ato cívico no Mato Grosso, no que chamam campanha “Estradeira”, onde o Governo do Estado e os produtores da região se somam para resolver os seus problemas. Parabéns aos governadores Blairo Maggi, quem iniciou, e Sinval Barbosa, que continuou, e parabéns, especialmente, às lideranças empresariais que, sendo sensíveis, sabem o que estão certamente fazendo. Obrigado, presidente Rui Prado, da Famato,

por me ter permitido assistir e participar ao ato cívico do qual nunca mais me esquecerei. Parabéns às entidades que acabam de contratar, por sua conta, um dos mais sérios e objetivos estudos de logística para subsidiar governos municipais, estaduais e Federal e, principalmente, agora, a iniciativa privada, que se vê convocada a dar a sua participação no esforço nacional. É hora de acordarmos. A tarefa de produzir e fazer o Brasil crescer é de todos nós. ■

Parabéns a nossa presidenta, que em boa e oportuna hora abriu a nossa logística a programas de parceria, numa verdadeira convocação à iniciativa privada para que invista de forma rentável onde o Brasil precisa

gourou bem mais recursos para o pagamento dos prêmios de seguro para o próximo ano, só que ainda são insuficientes. Não é chegada a hora de todos, produtores, fornecedores de insumos, máquinas, serviços, etc., somar e participar desta tarefa que dará ao Brasil um passo gigante para se firmar definitivamente como um celeiro mundial?

Aqui ainda temos o caso dos consumidores de ração para aves, suínos e bovinos que, lutando para manter a concorrência com os seus competidores lá de fora, ainda têm de enfrentar o preço alto das commodities, lá encarecidas pela seca e pela quebra de safra e aqui, incrível, encarecidas pelos custos de lo-

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura

PROMOÇÃO
PEÇAS GENUÍNAS VALTRA
**PEÇA
QUE DÁ
TRATOR**

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



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.



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

VALTRA



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.

Os CRAQUES

*Variável imprescindível para a rentabilidade da atividade agrícola, a produtividade depende de uma série de fatores para crescer. O clima, sem dúvida, está na lista dos mais influentes. No entanto, é na mão do produtor que está a possibilidade para um incremento sustentável e constante. Para mostrar que o Brasil tem potencial para ampliar seus índices, **A Granja** ouviu cinco produtores que são verdadeiros craques na lavoura. São os vencedores da última edição do Desafio Nacional de Máxima Produtividade, promovido pelo Comitê Estratégico Soja Brasil (Cesb). Veja o que eles têm para contar e, principalmente, o que aprenderam participando do concurso*

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Na safra 2011/2012, a estiagem que afetou lavouras do Sul prejudicou a produtividade média da soja no Brasil. Segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o rendimento foi de 2.651 quilos por hectare, 14,9% inferior ao recorde de 3.115 quilos por hectare obtido na temporada anterior. Mas essa média abaixo das expectativas passou longe de muitas propriedades do país. Em diferentes regiões, produtores conseguiram, com tecnologia e empenho, tirar o máximo proveito da terra e conquistar ótimos índices de rendimento. Entre eles, estão os vencedores do Desafio Nacio-

nal de Máxima Produtividade, concurso promovido pelo Comitê Estratégico Soja Brasil (Cesb).

Há três safras, o Cesb premia cinco produtores e seus consultores. Um troféu é concedido ao vencedor da categoria soja irrigada e os outros quatro, aos concorrentes na categoria soja não irrigada, que reconhece um produtor por região – Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Norte/Nordeste. Os vencedores também participam de uma viagem técnica aos Estados Unidos, em roteiro que inclui visitas a fazendas, centros de tecnologia, universidades e à Bolsa de Chicago.

O Cesb tem como objetivo elevar a produtividade média para 4 mil quilos por hectare, até 2015, nas áreas do Cerrado e, até 2020, nas demais regiões. “Sabemos que o potencial das lavouras brasileiras é bem maior do que vem sendo colhido, assim como sabemos que há limitantes que travam o incremento. No entanto, ano após ano, entre os participantes do desafio, aumenta o número de produtores que conseguem produzir mais de 90 sacas por hectare”, destaca o presidente do comitê, Orlando Martins.

Campeão da região Norte/Nordeste e também vencedor nacional, por so-

da lavoura



**Produtor Demétrio Guimarães
Parreira: área do concurso teve
rentabilidade excepcional e
superior ao lucro do algodão**

mar a mais alta produtividade da safra 2011/2012, o produtor Demétrio Guimarães Parreira, de Correntina/BA, obteve 108,71 sacas de soja por hectare em um lote de 10 hectares inscritos e de 4,55 hectares colhidos. Mineiro de Uberlândia, ele está na Bahia há nove anos, onde cultiva soja e milho em 3 mil hectares. Um dos fatores responsáveis pelo rendimento surpreendente de 6.522,6 quilos por hectare foi a chuva sobre a lavoura, explica o agricultor. “O aproveitamento e o armazenamento da água também foi facilitado pela espessa cobertura de restos culturais e por um sistema radicular desenvolvido e profundo”, conta.

Plantio cruzado e rotação — Com o auxílio do consultor técnico Ivair Gomes, uma das técnicas utilizadas pelo produtor da Bahia foi o plantio cruzado, que aumenta o número de plantas e realiza a operação de plantio em dois momentos, em direções opostas, sobre a mesma área. Normalmente, Parreira faz o cultivo com 160 mil plantas por hectare, mas com a técnica do plantio cruzado, na área inscrita no concurso, o número passou para 300 mil plantas por hectare.

Como parte do manejo, o agricultor também utilizou produtos específicos reguladores de crescimento para evitar o acamamento. Também foi incrementada a adubação com potássio e fósforo em pré-plantio. Na cobertura, foi usada ureia com aplicação a lanço. O volume foi de 100 quilos por hectare, no início de março, depois de uma chuva de 38 mm.

O cultivo adensado também favorece a incidência de algumas doenças devido à maior umidade do ambiente produtivo. Por isso, Parreira optou por antecipar o controle com fungicidas como forma de prevenção. “Outra razão para o bom resultado foi o plantio feito sobre a palha do milho que havia sido cultivado na safra anterior. A palhada ajuda a formar uma barreira natural contra o fungo do mofo branco, por exemplo”, acrescenta.

O produtor procura seguir um sistema disciplinado de cultivo entre a soja e o milho. Pelas condições climáticas, a região limita uma segunda safra comercial, o que torna ainda mais importante a rotação da oleaginosa com o



Divulgação

cereal. “Plantamos a soja por dois anos e, no terceiro ciclo, plantamos o milho, que é cultivado de forma consorciada com a *Brachiaria ruziziensis*”, detalha. “Notamos, aqui na região, que a rotação ainda é deixada de lado por muitos produtores, mas é preciso pensar mais no lado agrônomo do que no lado econômico”, completa.

Outro ponto forte da sua produção, segundo Parreira, é a utilização de sementes certificadas e de qualidade. “Na Bahia, o uso de sementes salvas ainda é bem comum, pelas condições de altitude, que favorecem a qualidade. No entanto, eu prefiro investir em um material atestado, que representa apenas 5% do custo de produção. Considero que a semente representa o início de uma safra de sucesso”, ressalta.

O cálculo de rentabilidade foi positivo na área inscrita para o desafio. O produtor faz a avaliação: na área comercial, o custo de produção foi de R\$ 1,6 mil por hectare, e a produtividade média, de 63 sacas por hectare. Considerando o custo por hectare em torno de 26,66 sacas e a venda da saca a R\$ 60, o lucro líquido é de R\$ 2.180 por hectare.

Na área vencedora do concurso, o custo somou R\$ 1.911 por hectare, ou seja, 31,85 sacas. Com o rendimento de 108,71 sacas por hectare e o preço da saca a R\$ 60, a rentabilidade é de

Em Cruz Alta/RS, Felipe Nogueira (à esq.) e Tiago Rubert (ao centro) acompanham o trabalho do auditor de colheita do Cesb

R\$ 4.611 por hectare. “É um número excepcional e superior ao lucro obtido em lavouras de algodão”, compara. “Para as próximas safras, a intenção é aperfeiçoar o sistema e corrigir o que achamos que não teve o resultado esperado”, informa.

Água e adubo para a região da estiagem — O vencedor da categoria soja irrigada está justamente numa das regiões do país que mais precisou de água na última safra. Cruz Alta, no noroeste do Rio Grande do Sul, onde a soja é a principal cultura, chegou a ficar 60 dias sem chuvas expressivas em períodos críticos da lavoura.

Mas na Agropecuária São Felipe, que faz parte da Terra Boa Agrícola, a água dos pivôs cuidou de parte da plantação. A produtividade na parcela inscrita para o concurso do Cesb foi de 102,6 sacas por hectare, ou 6.156 quilos. O plantio foi feito sobre uma área que havia recebido milho na safra anterior e trigo no cultivo de inverno, e recebeu doses extras de ureia, descreve o engenheiro agrônomo Felipe Rubert Nogueira, primo e consultor técnico do produtor Tiago Librelotto Ru-

bert. “Nossos cálculos mostraram a viabilidade do sistema, já que a receita líquida, em comparação com a área comercial, foi superior em R\$ 800, considerando um valor de R\$ 50 para a saca da soja. Se pensarmos nos preços de hoje, a receita seria de quase R\$ 1 mil a mais”, analisa.

O plantio foi realizado entre os dias 18 e 20 de novembro de 2011, com densidade de 400 mil sementes por hectare. A adubação no plantio – nitrogênio, fósforo e potássio – foi de 500 quilos por hectare, e a adubação de cobertura foi de 180 quilos por hectare de cloreto de potássio. Em 5 de dezembro (estágio V3), foi feita uma aplicação de 200 quilos por hectare de fertilizante nitrogenado, e uma nova aplicação do mesmo volume foi feita em 25 de janeiro (estágio R2).

Normalmente, a produtividade média nas áreas irrigadas da empresa é de 70 sacas por hectare, com recorde de 82 sacas. Nas parcelas não irrigadas,

devido à estiagem, a última safra somou apenas 35 sacas por hectare. “Em anos de clima favorável, já chegamos a colher 80 sacas nas lavouras de sequeiro”, lembra Nogueira.

As boas safras se devem a uma série de fatores, garante o consultor. O cultivo inclui a rotação de culturas, o uso de sementes certificadas e tratadas, um bom manejo nutricional e o controle sempre preventivo de pragas e doenças. “Também não abrimos mão de monitorar periodicamente a lavoura, observando se há presença de pragas e doenças. Outro detalhe importante é a nutrição da planta e, no caso de percebermos deficiências, complementamos com aplicação foliares. Também prestamos muita atenção à previsão do tempo para ajudar na tomada de decisões”, cita.

O agrônomo considera uma lição a participação no concurso do Cesb. “Aprendemos a desafiar os nossos limites de produção e procuramos acres-



**Devido à
estiagem, houve
queda de 14,9%
no rendimento
médio da soja na
última safra**

centar alguma técnica que aumente a produtividade da soja e seja economicamente viável. Nesta última safra observamos que o uso de nitrogênio em soja pode ser viável se este for aplicado em área que estava cultivada com trigo no inverno, pois esta cultura deixa uma relação C/N (carbono/nitrogênio) desfavorável para a soja, imobili-



Ford Cargo 816. Resistência e potência no mesmo caminhão.



zando muito nitrogênio na palha de trigo que ainda não entrou em decomposição”, explica.

Na próxima safra, Felipe e o primo Tiago pretendem inscrever duas áreas no concurso. Uma delas será de cultivo em sequeiro e a outra, irrigada. A intenção, entre outras práticas, é diminuir o espaçamento entrelinhas dos habituais 45 centímetros para 25 centímetros e aumentar em 15% a população de plantas. No total, a Terra Boa Agrícola cultiva 2,6 mil hectares com soja, 500 hectares com milho e 200 hectares com feijão na safra de verão.

Retorno que vem do cuidado com o solo — Um investimento de 30 anos na saúde do solo rende frutos ao produtor Ely de Azambuja Germano Neto, de Arapoti/PR. A Fazenda Mutuca, que ele administra ao lado do pai, José Bento Germano, foi a vencedora do desafio do Cesb na Região Sul e obteve a segunda colocação na classificação geral.

A colheita rendeu 103,11 sacas por hectare, ou 6.186 quilos, na parcela inscrita de 7,6 hectares. A adubação reforçada foi um dos poucos diferenciais da área, que recebeu 300 quilos por hectare de 02-28-00 (N-P-K) no plantio, que foi feito com espaçamento de 40 centímetros entrelinhas. A aplicação de calcário foi de 2.500 quilos por hectare, e a adubação de cobertura, de 150 quilos de cloreto de potássio por hectare. “O controle de problemas sanitários sempre é preventivo, para anteci-

pação ao dano”, declara o produtor. O clima também ajudou. A estiagem, que durou cerca de 30 dias na região, ocorreu durante a fase vegetativa da planta. Já na época reprodutiva, a chuva foi satisfatória.

Analisando as contas, Germano Neto e o consultor técnico Ivo Claudino Frare concluem que vale a pena investir em maiores rendimentos. O custo do hectare da lavoura inscrita no concurso foi de R\$ 2.588, enquanto o custo na área comercial foi de R\$ 2.228. “Considerando o preço médio da soja em R\$ 65 a saca, o lucro líquido é cerca de R\$ 1 mil superior na parcela com a maior produtividade”, sustenta.

O produtor paranaense sabe que na propriedade há talhões mais produtivos e os menos produtivos. O plano, segundo ele, é tentar aproximar as parcelas menos rentáveis das mais rentáveis. “Não existem fórmulas ou receitas prontas. A questão é diminuir os problemas e monitorar constantemente a situação do solo para suprir as necessidades que a exploração contínua provoca. Afinal, queremos deixar para as próximas gerações uma terra em melhores condições e não mais desgastada”, salienta.

A Mutuca cultiva 2,6 mil hectares com soja e milho no verão e trigo e forrageiras no inverno. Na última safra, a produtividade média, na soja, foi de 4,5 mil quilos por hectare e, no milho, de 12,5 mil quilos por hectare. “Mesmo quando há falta de chuva, ofe-



No ciclo 2010/2011, a produtividade das lavouras brasileiras foi de 3.115 quilos por hectare

recemos as condições necessárias para que a planta consiga buscar água em profundidades de até 1 metro”, assinala Germano Neto. Além de fazer análise do solo duas vezes por ano, o agricultor monitora a umidade do terreno e não deixa de utilizar calcário, gesso, lama de cal e cama de frango na terra.

O plantio da lavoura de verão segue um esquema de rotação sempre que o cultivo entre a soja e o milho é dividido igualmente. De uma safra para a outra, a soja ocupa o lugar que foi do milho e vice-versa, com pequenas variações apenas quando as condições do mercado exigem outra postura. A produtividade da oleaginosa chega a ser entre 300 e 500 quilos mais alta nas áreas onde anteriormente foi plantado o milho.

Na opinião do produtor paranaense, muitos agricultores que reclamam de suas baixas produtividades esquecem de realizar tarefas básicas nas suas propriedades. “Por exemplo: a agricultura de precisão é uma ferramenta interessante e valiosa, mas que não terá os resultados esperados se não for conduzido um manejo de rotação, que produza a palhada e amplie o teor de matéria orgânica no solo”, frisa.

Criação de suínos é parceira da lavoura — Um dos diferenciais da lavoura do vencedor da Região Sudeste é o adubo proveniente da granja de su-



Ely de Azambuja Germano Neto, de Arapoti/PR: trigo e forrageiras no inverno e rotação entre soja e milho no verão

ínos mantida na propriedade. Na Fazenda Ponte Alta, em Itararé/SP, os dejetos gerados pelas 1.650 matrizes ajudam a nutrir a terra. Na área de seis hectares inscrita para o desafio do Cesb, o produtor Frederik Jacobus Wolters e seu consultor técnico Tiaki Umeda utilizaram 140 metros cúbicos de esterco suíno por hectare. O volume é o dobro do que eles utilizam normalmente como adubação da lavoura.

Os 400 hectares cultivados com soja, milho, feijão, trigo e sorgo na propriedade não recebem fertilizantes químicos, apenas complementação com nitrogênio. São utilizados 70 m³ de esterco por hectare, sendo que entre 2% e 4% de cada m³ é formado por matéria seca. “Como temos o biodigestor, conseguimos reduzir os custos da lavoura e, ao mesmo tempo, dar uma destinação correta para os resíduos da granja. Por outro lado, uma grande parte dos grãos produzidos é usada para fabricar a ração dos animais”, relata

Produtor Frederik Jacobus Wolters, de Itararé/SP: agricultura de precisão permitiu a correção de áreas menos produtivas

Wolters.

Apesar da alta produtividade da parcela inscrita no concurso – 83,89 sacas por hectare, ou 5.033,4 quilos –, o produtor paulista esperava mais da área. O resultado ficou abaixo da expectativa devido à variedade utilizada no talhão onde foi feito o plantio cruzado, com aumento de 50% na população de plantas. “Resolvemos experimentar a técnica, mas nos equivocamos na escolha da semente. Houve competição por luz e o terço inferior não produziu vagens. Foi um aprendizado importante,

e decidimos não fazer o plantio cruzado na próxima safra”, revela Wolters.

Nos 152 hectares cultivados com soja na última safra na Fazenda Ponte Alta, a média de produtividade foi de 78 sacas por hectare. Considerando as



Divulgação



0800-703 FORD 3673

Ford Cargo 816. Resistência e potência no mesmo caminhão.



terras arrendadas pela família em outras propriedades, a oleaginosa foi plantada em 1,2 mil hectares, e o rendimento médio foi de 66 sacas por hectare, ou 3.960 quilos. “Há cinco anos, nossa produtividade era de 59 sacas por hectare. Acreditamos que a evolução aconteceu por diversos fatores. Um deles foi a adoção da agricultura de precisão, que permitiu a correção de áreas menos produtivas e uma economia de 50% no uso de adubos, que representam em torno de 20% dos custos totais”, esclarece.

No cálculo de rentabilidade, a área total cultivada por Wolters somou resultado de R\$ 1,6 mil por hectare, enquanto a parcela do Cesb gerou lucro de R\$ 2,1 mil por hectare. “A nossa primeira conclusão, participando do desafio, é que podemos produzir muito mais explorando de forma mais eficiente a terra. Consideramos que aumentar o capricho em manejos simples, como o momento do plantio, da colheita e da aplicação de defensivos, já pode ajudar a incrementar os rendimentos. Também precisamos investir em variedades novas e intensificar o acompanhamento da lavoura”, enumera. Entre as práticas frequentes adotadas pelo produtor de Itararé estão o plantio direto e a rotação de culturas em todas as áreas. Diferentes esquemas são



Carlos Garcia de Moraes Filho

Produtor Edmilson Ribeiro Santana, de Uruaçu/GO: plantio direto ajudou a incrementar a produtividade da lavoura



Divulgação

Produtores e consultores vencedores visitaram Chicago em agosto, como parte da premiação no desafio do Cesb

adotados no cultivo e, segundo ele, promovem um melhor controle de pragas e doenças.

Na safra 2012/2013, o plantio será ampliado para 1.450 hectares com a soja, e a meta do produtor paulista é conquistar uma produtividade acima dos 4 mil quilos por hectare. Ainda no cultivo de verão, o milho deve ocupar 570 hectares e o feijão, 150 hectares. Um dos planos, para os próximos anos, é investir na produção de adubo orgânico para atender todas as áreas cultivadas e não apenas a Fazenda Ponte Alta.

Evolução com o plantio direto — A

técnica do plantio direto é parceira incontestável da alta produtividade na Fazenda Macacos, em Uruaçu/GO. Antes da utilização do sistema, que foi adotado no início dos anos 2000, o rendimento da lavoura de soja ficava em torno de 60 sacas por hectare. Hoje, a média é de 72,3 sacas por hectare, e a máxima que foi obtida chegou a 76,5 sacas.

Evolução do Desafio de Máxima Produtividade (Em sacas/ha)

Colocação	Safra		
	2009/10	2010/11	2011/12
Média Cesb	88,1	95,4	95,5
Média Brasil	48,8	51,9	44,1
Participantes	800	1.185	1.314

Fonte: Cesb

Os irmãos Edmilson e Fabiano Ribeiro Santana, com a ajuda do consultor técnico Carlos Garcia de Moraes Filho, conquistaram o troféu do Cesb na Região Centro-Oeste, com produtividade de 89,85 sacas por hectare, ou 5.391 quilos, na parcela colhida de 7,34 hectares. O aumento da produtividade, de 17,55 sacas por hectare em comparação com a área comercial, compensou o incremento dos custos, que foi superior em 14,10 sacas por hectare no talhão do Cesb.

Além do clima, que foi bastante favorável na última safra, o alto rendimento também é creditado ao incremento na adubação e ao plantio cruzado, com população de 298 mil plantas por hectare. “O tratamento fitossanitário foi feito de maneira preventiva, especialmente para evitar os danos causados por insetos e o aparecimento da ferrugem”, menciona Edmilson Santana. Na opinião do produtor, a eficiência no tratamento e na inoculação das

sementes também colabora para fazer a diferença na hora da colheita. “Muitas vezes compramos sementes já tratadas e realizamos aplicações complementares”, diz.

O início do cultivo na propriedade da família Ribeiro Santana foi em 1979, com o arroz. Em 1983, a soja foi introduzida na plantação. Com 172 hectares na Fazenda Macacos e 1.130 hectares em outras áreas, os irmãos cultivam soja no verão e, nos últimos anos, escolheram plantar milho na segunda safra. “O custo é mais baixo e o preço é semelhante em comparação com o milho. Além disso, o risco da colheita fracassar é baixíssimo, já que a cultura é mais resistente à seca, por exemplo. Também notamos que o milho ajuda a ampliar a produtividade da soja pela boa formação de palhada”, observa Edmilson.

Os destaques e as conclusões — Especialistas envolvidos com a cultura da soja procuram diagnosticar pontos



Uma das características comuns em áreas de alta produtividade é a rotação de culturas

em comum e diferenciais importantes dos vencedores do desafio do Cesb nesses últimos três anos. Afinal, a proposta do concurso é gerar conhecimento e motivar atitudes que gerem impacto sobre o incremento da produtividade no Brasil. O engenheiro agrônomo Sérgio de Oliveira Procópio, pesquisador da Embrapa Soja, comenta que a la-



Respeite os limites de velocidade.

Ford Cargo 816. Resistência e potência no mesmo caminhão.



Soja no Brasil

Área (milhões de ha)		Produção (milhões de t)	
Safr 10/11	Safr 11/12	Safr 10/11	Safr 11/12
24,181	25,042	75,324	66,383

Fonte: Conab

voura da maioria dos ganhadores tem mais de 140 dias, o que significa que não são de ciclo curto. “Esse foi um dos pontos que nos chamou a atenção, porque atualmente existe uma tendência para materiais superprecoces, devido à necessidade de viabilização da segunda safra”, destaca.

Os produtores com altas produtividades também não realizaram o plantio mais cedo – o que é outra característica daqueles que trabalham com uma segunda safra. No oeste do Paraná, por exemplo, 60% do plantio é feito no final de setembro e início de outubro. “A importância da safrinha vem modificando muito o perfil do cultivo da soja, e são fatores que acabam, muitas vezes, limitando a oleaginosa. Acho que precisamos pensar em todo o sistema e reavaliar algumas decisões”, avalia o pesquisador.

Outra propensão dos últimos anos vem sendo a escolha por cultivares de hábito de crescimento indeterminado. “No entanto, entre os vencedores do desafio, essa não é uma regra. De cada três produtores bem colocados, dois usaram sementes com crescimento determinado. Para nós, essa é uma questão bastante variável e que não pode ser considerada como definitiva”, aponta Procópio.

Práticas sempre recomendadas, mas muitas vezes deixadas de lado, também são destaque entre produto-

res que obtêm altos rendimentos. Nesse ponto aparece a rotação de culturas, responsável pela manutenção da palhada e pelo aumento do teor de matéria orgânica no solo. “Essas condições são essenciais em anos em que há déficit hídrico. Comprovadamente, as perdas são menores”, pontua o agrônomo.

Na opinião dele, aumentos no nível de adubação devem sempre levar em conta a análise do solo e a expectativa de produtividade para a área em questão. “Se necessário, deve ser feita a reposição de nutrientes e, sempre que possível, é importante considerar o uso de fontes orgânicas, que oferecem uma série de benefícios. O recordista mundial em produtividade de soja, o norte-americano Kip Cullers, que colheu 173 sacas por hectare, utiliza cama de aviário em suas áreas”, exemplifica o pesquisador da Embrapa.

Sinal amarelo — Um alerta vai para o uso de agroquímicos. “Analisando os casos vencedores do Cesb, é importante que façamos a diferenciação entre as áreas separadas para o concurso e as áreas comerciais, porque a maioria dos produtores utilizou um maior volume de defensivos. E o que pregamos, em termos de sustentabilidade, é justamente a diminuição desses produtos”, ressalva Procópio.

Observação semelhante está direcionada para o uso de fertilizantes nitrogenados. “Muitos alegam que a fixação biológica não é o suficiente para altas produtividades. No entanto, quando há resposta com a utilização de nitrogênio químico, é porque a inoculação não foi bem feita. A inoculação tem custo de apenas R\$ 4 por hectare e é altamente sustentável. Estamos temerários com essa necessidade de altas doses de nitrogênio, até porque o Brasil trabalha para diminuir a dependência externa desse tipo de elemento”, argumenta.

O despertar para novas e prováveis tecnologias é um dos benefícios de con-

Novidades para 2012/2013

Na quarta edição do desafio, que vai premiar as maiores produtividades da safra 2012/2013, além do fórum nacional realizado todos os anos, o Cesb também está promovendo fóruns regionais em diferentes locais. Outra novidade é a criação da Rede de Pesquisadores de Alta Produtividade, para estimular que especialistas na área se envolvam com o trabalho. “Existe um arsenal enorme de conhecimento, e queremos que o raciocínio sobre o sistema seja aprofundado pelos produtores e pelos profissionais da pesquisa. É uma tarefa que demanda tempo e esforço, mas queremos estabelecer os parâmetros que podem colaborar para tornar sistemas altamente produtivos viáveis economicamente também em grandes áreas”, observa o presidente do comitê, Orlando Martins.

A partir desta safra, também haverá a inserção de uma tabela de rentabilidade na ficha de inscrição dos produtores. A intenção é comparar os números das áreas dedicadas ao desafio com a rentabilidade das áreas comerciais. Na primeira edição do desafio, o Cesb registrou a participação de 800 produtores e consultores técnicos em 285 municípios de 12 estados. Na safra passada, foram 1.314 inscritos de 407 municípios em 14 estados. Na próxima edição, a expectativa é alcançar o número de 1.500 participantes. A ficha de inscrição pode ser preenchida até 15 de janeiro de 2013 no site www.desafiosoja.com.br.

Soja no Brasil

Produtividade (em kg/ha)

1990/1991	1.580
1991/1992	2.027
2001/2002	2.577
2010/2011	3.115
2011/2012	2.651

Fonte: Conab



curiosos como o desafio promovido pelo Cesb. A técnica do plantio cruzado, por exemplo, é experimentada por vários produtores e estimula um aprofundamento de avaliações por parte da pesquisa.

Segundo o engenheiro agrônomo, a tendência é de aprimoramento da investigação sobre esse sistema, mas algumas considerações já podem ser feitas. “O plantio cruzado tem potencial para ampliar a produtividade, mas pouca viabilidade. Em médio e longo prazo, pode haver compactação do solo pelo maior trânsito de máquinas, principalmente em áreas com predisposição a processos erosivos. Também há aumento no consumo de óleo diesel e na liberação de dióxido de carbono”, justifica o pesquisador. “De qualquer forma, a técnica ajuda a mostrar o quanto a distribuição de plantas pode melhorar”, acrescenta Procópio.

O melhoramento genético da soja, ainda nos anos 1970, foi a base para o sucesso da cultura no Brasil, que

Pesquisador Sergio Procópio, da Embrapa Soja: concurso ajudou a despertar as discussões sobre a técnica do plantio cruzado

em 2010/2011 deteve a melhor média de produtividade do mundo, com números superiores aos Estados Unidos e à Argentina. “O país deve continuar ampliando seus índices, principalmente devido ao alto nível de conhecimento que existe aqui. Claro que há casos em que o crescimento será freado, como em anos com estiagem e em novas áreas onde naturalmente a expectativa não é alta. Mas a pesquisa e os próprios produtores continuarão tendo grande influência sobre novas variedades e formas de cultivo”, reflete o pesquisador da Embrapa. 



Divulgação

JWT.COM/BRASIL

Use o seu leitor de QR-Code e confira o filme da campanha.



O Ford Cargo 816 traz a nova motorização Cummins Euro 5 com 162 cavalos, a mais potente da categoria, que oferece menor consumo de combustível, melhor performance e maior robustez. Tudo isso com 2 anos de garantia e a segurança que só a Linha Ford Cargo oferece para você. Acesse fordcaminhoes.com.br e conheça o caminhão que é perfeito para o seu negócio. **Ford Cargo 816. Resistência e potência no mesmo caminhão.**





Alexandro Auler/Especial Expointer

RECORDE para superar a seca

Tradicional feira agropecuária, realizada em Esteio/RS entre 25 de agosto e 2 de setembro, registrou comercialização superior a R\$ 2 bilhões

Denise Saueressig
denise@agranja.com

A 35ª Expointer mostrou que os produtores gaúchos querem deixar no passado o abatimento provocado pela severa estiagem que gerou quebra de mais de 40% nas lavouras de soja e milho na safra 2011/2012. Realizada no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS, entre 25 de agosto e 2 de setembro, a feira encerrou com comercialização recorde de R\$ 2,036 bilhões, crescimento de 86,96% em comparação com a edição de 2011, que somou R\$ 1,089 bilhão.

Os principais destaques foram as vendas de animais, que somaram R\$ 13,735 milhões, e os negócios envolvendo máquinas e implementos agrícolas, que contabilizaram R\$ 2,02 bilhões, um incremento de 142% sobre o volume registrado na exposição do ano passado. O público visitante superou as 478 mil pessoas nos nove dias de feira. Ao fazer a avaliação dos resultados, o secretário da Agricultura, Luiz Fernando Mainardi, saudou os números que ele considera como “fantásticos”. “Todos es-

tão sorrindo. É a maior Expointer já realizada”, comemorou.

Na opinião do presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Carlos Sperotto, o desempenho da feira demonstra a ansiedade do produtor rural em realizar investimentos para superar os prejuízos da seca, aproveitando o preço favorável das commodities e a queda nos juros. Uma das novidades desta edição da Expointer foi a Quadra da Irrigação, espaço junto às empresas de máquinas voltado especialmente



Produtor Leandro Machado: visita à Expointer marcou o início do projeto de irrigação na lavoura de soja

para fabricantes de equipamentos destinados à lavoura irrigada. Segundo levantamento da Secretaria da Agricultura, Pecuária e Agronegócio do Rio Grande do Sul, os resultados da iniciativa superaram as expectativas: a movimentação financeira foi de R\$ 56,7 milhões.

O produtor Leandro Schneider Machado aproveitou a Expointer para dar início ao projeto de irrigação na propriedade de 230 hectares em Cachoeira do Sul/RS. Orizicultor, há dois anos ele também passou a plantar soja. Mas o desempenho 30% abaixo do esperado, na safra passada, fez com que ele pensasse mais seriamente na importância do investimento em irrigação. “A minha intenção é conseguir estabilizar a produção da soja e avaliar a utilização do sistema também em culturas de inverno”, destaca o produtor.

Na feira de Esteio, Machado negociava a compra de dois pivôs para uma área de 62 hectares. Depois do projeto feito pela empresa fabricante do equipamento, ele ainda precisa en-

caminhar o pedido de licenciamento à Fundação Estadual de Proteção Ambiental (Fepam). “Minha expectativa é de que os equipamentos estejam instalados em abril de 2013”, afirma. O produtor calcula um investimento em torno de R\$ 6 mil por hectare para dar início ao uso da técnica. A compra dos pivôs foi financiada pelo Programa de Sustentação do Investimento (PSI), com juros de 2,5% ao ano e prazo de dez anos para o pagamento.

Estímulos para ir às compras — Junto com as facilidades dos programas oficiais de crédito, que oferecem baixas taxas de juros, os preços altos da soja certamente tiveram influência sobre as decisões dos produtores que foram à Expointer dispostos a encaminhar ou fechar negócios. Pela primeira vez na feira, o agricultor Claudemir Souza Roman planejava a aquisição de um trator de 165cv para a propriedade de 370 hectares em Mato Castelhano/RS. “Além do incremento de tecnologia, estou buscando mais conforto. Será meu pri-



Claudemir Roman e Marcelo Favero: negócios encaminhados e perspectivas positivas para a próxima safra

meiro trator com cabine e ar-condicionado”, conta o produtor que cultiva soja, milho e trigo.

A expectativa para a próxima safra é positiva, e Roman espera deixar para trás as perdas que teve com a estiagem em 2011/2012. A lavoura de soja, que normalmente tem produtividade média de 62 sacas por hectare, no último ciclo rendeu 45 sacas. Na área de milho, a queda foi das habituais 150 sacas por hectare para 106 sacas.

A boa perspectiva de mercado para a safra 2012/2013 fez com que o pro-

scadi agro Software de Gestão

Simplificando a gestão do Agronegócio

25 anos

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

www.scadiagro.com.br

Produtor Ronaldo Moresco: colheitadeira nova para trabalhar com mais eficiência e tecnologia na lavoura

juros baixos e a condição de pagamento em dez anos”, constata.

Moresco cultiva milho, soja, trigo e feijão na propriedade de 90 hectares que mantém com o pai e os irmãos. A família somou uma perda de 60% na última safra, devido à estiagem. A produtividade da soja caiu de 70 para 38 sacas por hectare. No milho, a queda foi de 190 para 80 sacas por hectare. “Com

adubação reforçada, clima favorável e preços bons, esperamos recuperar esse prejuízo em dois anos”, salienta o produtor.

Quando fechou a compra de um trator de 78cv na feira de Esteio, o agricultor Tassiano Kologeski de Souza buscou principalmente robustez e economia de combustível na máquina nova.

“É um equipamento ideal para pequenas áreas. Além disso, procurava um trator com mais modernidades, porque o último foi comprado há nove anos”, menciona. Com propriedade em Sentinela do Sul/RS, ele e a esposa, Ane Daiane Herzog, visitaram a Expointer para conhecer tecnologias que podem ser aplicadas nas lavouras de arroz, fumo e milho. Souza diz que tem perspectivas positivas para as três culturas no próximo ciclo de produção. “Um dos exemplos é o arroz, que estava com preços em torno de R\$ 25 na última colheita e, agora, vale R\$ 34”, descreve. 

UM NOVO PARQUE

O projeto para revitalização do Parque Assis Brasil foi apresentado durante a Expointer 2012. O governador do Rio Grande do Sul, Tarso Genro, assinou a criação do Projeto de Lei que autoriza a transformação do parque em uma empresa pública sob a forma de sociedade anônima. Orçada em cerca de R\$ 400 milhões, a proposta inclui a construção de hotéis, concha acústica para shows, restaurantes operando o ano inteiro, realização de cursos durante o ano, museu agropecuário e a expansão da área destinada aos animais. A conclusão está prevista para um período de oito anos. Entre os outros trabalhos em elaboração estão o novo pavilhão da Agricultura Familiar e a drenagem das pistas de provas e julgamentos. Esta última obra teve início no final de setembro e tem prazo para entrega de 60 dias.

Tassiano de Souza: robustez e economia de combustível são diferenciais do trator adquirido na feira

dutor Marcelo Favero, de Passo Fundo/RS, optasse por cultivar apenas soja na lavoura de verão. No ciclo passado, 10% da área de 275 hectares foi ocupada pelo milho. “Negociamos antecipadamente entre 5% e 10% da safra de soja, com média de preços de R\$ 54 a saca. Apesar do custo 25% maior, conseguimos pagar nossas contas”, relata o agricultor, que vai escalonar a venda do restante da colheita. Na avaliação dele, se os preços continuarem bons, será possível recuperar os prejuízos da última seca, que provocou perdas de 25% na lavoura de soja e de 60% na plantação de milho. Na Expointer, Favero analisava a compra de uma colheitadeira. “Estou precisando de uma máquina nova, já que as que estão em uso foram adquiridas em 1986 e em 1990. Está na hora de trocar”, conclui.

Trabalho com mais eficiência — Para produzir mais em menos tempo, o produtor Ronaldo Moresco foi à Expointer disposto a investir numa nova colheitadeira para a propriedade em Nova Araçá/RS. “Precisamos pensar na eficiência. Há 10 anos, a colheita demorava quatro meses para ser concluída, mas hoje, com a tecnologia disponível, é possível realizar o trabalho em dois meses”, observa. O agricultor aproveitou as condições do Programa Mais Alimentos para adquirir a máquina de R\$ 291 mil. “É o momento de aproveitar os



Toda a nossa força entrando em campo.

Pulverizador 4730, agora produzido no Brasil.

www.johndeere.com.br



JOHN DEERE

175

DESDE 1837

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



JOHN DEERE

Finame PSI 2,5%a.a. válido até 31/12/12.
Limitada aos recursos do programa.

JohnDeere.com.br



DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2012

MERECIDA HONRA PROTAGONISTA DOS NOSSOS



TRIBUTAÇÃO AOS VENCEDORES DOS RECORDES



Jantar de gala na Expointer reúne lideranças do agronegócio brasileiro para a entrega dos troféus aos vencedores da 27ª edição do Prêmio Destaques A Granja do Ano 2012

*Andrei Saul e Rodrigo Fanti
Fotos*

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2012

O agronegócio brasileiro dos sucessivos recordes esteve representado por muitos dos responsáveis por estes vistosos números num jantar de gala, no mês passado, durante a 35ª Expointer, no Parque Assis Brasil, na casa da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), em Esteio/RS. Em noite histórica, foi entregue a premiação aos vencedores da 27ª edição do **Prêmio Destaques A Granja do Ano**, a principal e mais tradicional láurea do agronegócio brasileiro. Os premiados em 27 segmentos foram escolhidos pelos leitores d'**A Granja**, em votação anterior. O evento reuniu os eleitos e autoridades como o ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Júnior, o diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong, e o diretor-geral da Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul, Claudio Fioreze.

O diretor executivo da Editora Centaurus, que publica o anuário e as revistas **A Granja** e **AG – A Revista do Criador**, Eduardo Hoffmann, lembrou que há 27 anos a premiação é concedida a empresas e pessoas escolhidas pelos leitores d'**A Granja**. “Os votos são espontâneos, podendo ser feitos via cupom anexo na revista **A Granja** ou através do site da revista, ficando o leitor livre para votar da forma que achar melhor. Escolhendo as melhores e mais lembradas marcas em

vários segmentos”, descreveu. “Estes segmentos foram variando um pouco nestes anos todos, acompanhando a dinâmica do agronegócio brasileiro. Neste ano acrescentamos o segmento ‘Plantadeiras’, que antes se encontrava junto ao item ‘Implementos Agrícolas’. Desta forma demos o destaque devido a esta categoria”, acrescentou. “A premiação dos Destaques reflete bem o DNA da revista **A Granja**, como agimos e atuamos no mercado”.

Hoffmann afirmou ainda que se encontravam naquela sala instituições que são parceiras d'**A Granja** desde o nascimento da publicação, em 1945. “Empresas estas que, somadas a muitas outras, fazem hoje o nosso rol de anunciantes e amigos de longa data”, destacou. Também ressaltou que o jantar de entrega da premiação já se tornou um tradicional encontro dos melhores do agronegócio brasileiro e também a



Ministro Mendes Ribeiro Filho ressaltou ainda que, como “homem de imprensa”, sabia da importância da premiação que estava sendo concedida naquela noite

oportunidade para se rever amigos. “Ficamos felizes que seja assim, que a revista **A Granja**, juntamente com a Farsul, que sempre nos acolheu aqui na sua casa, possamos oferecer este encontro de alto nível, tanto profissional quanto de amizade”.

Já o ministro Mendes Ribeiro Filho mencionou que o Governo Dilma



Entrega da premiação em jantar de gala na sede da Farsul na Expointer reuniu dezenas de lideranças e autoridades do setor



David Makin, da Agropecuária CFM, recebe o Troféu "Destaque Pecuária de Corte" do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Nelci Mainardes, da Cooperativa Agropecuária Castrolanda, recebe o Troféu "Destaque Leite" do diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong



Armando Garcia de Garcia, da Agropecuária Cerro Coroadó, recebe o Troféu "Destaque Ovinos" do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Erich Fuchs, da Tortuga, recebe o Troféu "Destaque Nutrição Animal" do diretor geral da Secretaria da Agricultura do RS, Claudio Fioreze



Marcelo Bulman, da Merial, recebe o Troféu "Destaque Saúde Animal" do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Carlito Eckert, da Massey Ferguson, recebe o Troféu "Destaque Tratores" do diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong



Werner Santos, da John Deere, recebe o Troféu "Destaque Colheitadeiras" do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Carolina Rossato, da Semeato, recebe o Troféu "Destaque Implementos Agrícolas" do diretor geral da Secretaria da Agricultura do RS, Claudio Fioreze



Robson Cardoso Zófoli, da Jacto, recebe o Troféu "Destaque Pulverizadores" do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2012



Destaques A Granja do Ano chega ao 27º ano como a premiação mais importante e mais tradicional do agronegócio brasileiro



Paulo Herrmann, da John Deere, vencedora da categoria Colheitadeiras, falou em nome dos homenageados



Fernando Trennepohl, da Stara, recebe o Troféu "Destaque Implementos Agrícolas" do diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong

“tem compromisso com a agricultura” e que ele se sentia honrado em ter anunciado recentemente o “maior Plano Safra da história”. Acrescentou que a Companhia Nacional de Abastecimento, a Conab, deveria se chamar “Conabrás”, visto a sua relevância para a política agrícola do país, numa alusão à importância das estatais Petrobras e Eletrobras para os segmentos em que atuam e para o Brasil como um todo. Também fez referência ao Banco do Brasil, “parceiro das boas e das ruins”. Mendes Ribeiro Filho ressaltou ainda que, como “homem de imprensa”, sabe da importância da premiação que estava sendo concedida. Por fim, lembrou que todos os que estavam naquela sala eram “responsáveis” por colocar comida na mesa das pessoas, e ressaltou o produtor brasileiro pelo “esforço e desafio” nesta missão.

O presidente da John Deere Brasil, Paulo Hermann, falou em nome dos 27 homenageados e disse sentir-se honrado



Roberto de Rissi, da Pioneer, recebe o Troféu "Destaque Sementes" do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Cláudio Hoffmann, da Bunge, recebe o Troféu "Destaque Adubos" do diretor geral da Secretaria da Agricultura do RS, Claudio Fioreze



Valter Brunner, da Syngenta, recebe o Troféu "Destaque Defensivos Agrícolas" do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Bernhard Kiep, da Valmont, recebe o Troféu "Destaque Irrigação" do diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong



Anastácio Fernandes Fiho, da Kepler Weber, recebe o Troféu "Destaque Armazenagem" do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Carlos Roca de Almeida, da MAN Latin America, recebe o Troféu "Destaque Caminhões" do diretor geral da Secretaria da Agricultura do RS, Claudio Fioreze

pela concessão da palavra visto a importância da premiação e dos laureados. Herrmann destacou que na sala não estavam apenas os eleitos em suas categorias, mas sim que eram estes "os melhores em qualquer lugar do mundo". Porém, advertiu que a partir do dia seguinte todos deveriam se empenhar em conquistar a premiação de 2013. "O grande desafio de cada um de nós é repetir o prêmio no ano que vem", alertou. Para tanto citou a história da John Deere, que completou 175 anos, e alertou: "Não importa se você é líder; o dia de amanhã será mais desafiador ainda". Por fim, aproveitando a presença do ministro, fez a ele um agradecimento pela manutenção no cargo de presidente da Embrapa, Pedro Arraes, que estava na plateia. E foi muito aplaudido. "Não tem outra instituição no mundo que tenha prestado um serviço tão relevante, não só no Brasil, como a Embrapa". A seguir, a imagens da entrega da premiação. 📷



Marco Aurélio Grimaldi, da Toyota, recebe o Troféu "Destaque Picapes" do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Fernando Oliveira Stein, da Granjas 4 Irmãos, recebe o Troféu "Destaque Arroz" do diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong



Ivo Carlos Brum, da SLC Agrícola, recebe o Troféu "Destaque Milho" do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Alvaro Dilli Gonçalves, da SLC Agrícola, recebe o Troféu "Destaque Soja" do diretor-geral da Secretaria da Agricultura do RS, Claudio Fioreze

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2012



Ademar Pedron, da C.Vale Cooperativa Agroindustrial, recebe o Troféu "Destaque Trigo" do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Wilson Horita, do Grupo Horita, recebe o Troféu "Destaque Algodão" do ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho



Darcy Miolo, da Miolo Wine Group, recebe o Troféu "Destaque Vinhos" do diretor administrativo da Farsul, Francisco Schardong



Pedro Arraes, da Embrapa, recebe o Troféu "Destaque Pesquisa Agropecuária" do ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho



Alucir Biasi, do Grupo Mapfre Banco do Brasil, recebe o Troféu "Seguro" do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Cláudio Rizzatto, da Coamo Agroindustrial Cooperativa, recebe o Troféu "Destaque Cooperativismo" do diretor-geral da Secretaria da Agricultura do RS, Claudio Fioreze



Alucir Biasi, do Banco do Brasil, recebe o Troféu "Bancos" do ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho



CRUISER ELIMINA AS PRAGAS DA SOJA, UMA POR UMA.

Cruiser, o tratamento de sementes com o maior espectro no controle de pragas. Cruiser é eficiente no combate do coró, vaquinha-verde-amarela, torrãozinho, mosca-branca, cupim-de-monte e muitas outras pragas. E você ainda garante mais vigor e produtividade para sua soja.

Cruiser. Mais controle, mais vigor.



Mosca-branca

ELIMINADO



Vaquinha-verde-amarela

ELIMINADO



Coró

ELIMINADO



Cupim-de-monte

ELIMINADO



Tamanduá-da-soja

ELIMINADO



Torrãozinho

ELIMINADO



syngenta.

Restrição de uso no Estado do Paraná.
Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

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
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



Leandro M. Mitzmann

Gestão da **QUALIDADE** desde a semeadura

Do plantio até a colheita do cereal, é preciso planejamento, execução baseada na qualidade, avaliação estatística dos resultados e capacidade de mudança, quando necessária
Parte II

Afonso Peché Filho e Moises Storino, pesquisadores do Instituto Agrônômico (IAC), de Campinas/SP, da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo

Todas as atividades que envolvem liderança, condução, orientação e controle fazem parte da gerência. Cabe ao gerente traçar o perfil, formar boas equipes, saber estimular e tirar o máximo dos seus profissionais. Com o nível de tecnologia que os gerentes têm à disposição, é inaceitável entregar as operações de semeadura e

de colheita a colaboradores não habilitados para tal. O gerente deve conduzir estas operações do começo ao fim, dentro de um padrão de qualidade que permita que a cultivar escolhida expresse seu potencial genético, pois não basta germinar, é preciso que a planta chegue à colheita com resultado superior ao seu custo de produção.

O ritmo operacional é outro fator importante na semeadura, pois está relacionado com o clima e com as necessidades da cultivar. Normalmente, a falta de semeadoras disponíveis em relação a área a ser plantada impõe muitas restrições ao pleno desempenho da máquina. Uma diretriz gerencial que estimule os operadores a au-

mentar o ritmo da operação pelo aumento da velocidade irá comprometer a qualidade da lavoura, por isso, é necessário encontrar soluções para operar com qualidade e estimular as equipes a acertar mesmo em condições adversas de plantio.

O mesmo se aplica ao processo de colheita que se concentra em um curto intervalo de tempo e também sofre pela falta de equipamentos, assim como por problemas como a média de idade da frota de colhedoras. O universo operacional contempla atividades relacionadas com execução, função, objetivo, procedimentos, padrões e desempenho. Regulagem, operação de máquinas, logística, abastecimento, lubrificação, manutenção, apontamentos e controle são exemplos de ações operacionais.

Um ponto fundamental para a gestão da qualidade operacional é a adoção de padrões de desempenho que atendam às exigências que a tecnologia adotada impõe. Os padrões operacionais na execução da semeadura precisam compreender a importância dos componentes das semeadoras e as suas relações com o solo, com a planta e com a jornada de trabalho. Por sua vez, na operação de colheita mecanizada, a relação máquina-planta deve ser colocada em evidência sem, no entanto, descuidar-se da distribuição dos restos culturais.

Eficácia — Normalmente, os procedimentos agrícolas brasileiros não são norteados pelos conceitos de eficácia e eficiência operacional e isso conduz a uma orientação deficiente para as equipes. Operar com eficácia é executar corretamente para produzir resultados dentro dos padrões de qualidade agrônômica, por sua vez, operar com eficiência é repetir os padrões de qualidade nas diferentes condições do terreno e sempre buscar o menor custo operacional sem paradas, sem perdas e sem desperdícios. A eficiência pode ser entendida como a comparação dos resultados obtidos com os resultados que poderiam ser alcançados pela utilização otimizada dos mesmos recursos. Porém, é necessário que sejam distinguidos dois tipos de eficiência:

1. A eficiência mecânica, que reflete a habilidade operacional de obter

o máximo de desempenho dentro de parâmetros mecânicos considerados clássicos para cada conjunto de equipamentos. Estão relacionadas com o desempenho funcional das máquinas e de seus componentes durante a jornada operacional.

2. A eficiência agrônômica, que reflete a habilidade de produzir resultados agrônômicos dentro de níveis aceitáveis pela análise de variabilidade. Estão relacionadas com resultados da interação máquinas, insumos e ambiente.

A amostragem é a base do estudo da eficiência e este procedimento necessita de um número elevado de dados. Sugere-se o uso de no mínimo 75 pontos de amostragem para que possam ser feitas as análises de variabilidade, além de permitir o uso de sistemas de informação geográfica e de técnicas estatísticas do controle de qualidade. Para o cálculo da eficiência de uma operação agrícola, devem ser selecionadas variáveis que caracterizem seu desempenho e sejam representativas do processo avaliado. Parâmetros subjetivos devem ser avaliados com notas de 1 a 5 para representar em números a amplitude destas variáveis. A equação abaixo permite o cálculo da eficiência em porcentagem:

$$Ef \% = (V2/V1).100$$

Ef % = eficiência

V1 = valor máximo que pode ser alcançado

V2 = valor observado

A adoção de técnicas de controle, de análise e de treinamento a partir dos resultados obtidos permite o avanço contínuo dos padrões de qualidade da empresa. Porém, pode-se adiantar algumas posições que certamente auxiliarão na obtenção das metas pretendidas:

• Elimine todas as possibilidades de a máquina já iniciar com problemas;

• Avalie o funcionamento dos componentes logo nas primeiras horas de operação;

• Seja proativo e alerte sobre eventuais problemas antes que a máquina quebre;

• Facilite o trabalho da máquina com velocidade correta e sem esforços extremos;

• Trabalhe com a máquina lubri-

ficada;

• Compartilhe do trabalho em equipe, tenha paciência e respeito e diálogo com os colegas;

• Ouça e, sempre com bom senso, aja conforme as orientações;

• Seja rápido e assertivo, mas, somente com resultados acima da média;

• Procure entender como as condições ambientais e o estado das máquinas afetam sua eficiência;

• Saiba que as falhas operacionais têm relações com os níveis administrativo, gerencial e operacional;

• Para aumentar a competitividade das lavouras desenvolva modelos de gestão mais eficientes.

A gestão operacional moderna passa pela adoção do planejamento para a qualidade, pela execução com base na filosofia da qualidade, na avaliação estatística dos resultados e na capacidade de mudança frente às necessidades apontadas pelos processos de monitoramento e controle. ■

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

INVESTIMENTO estratégico



Foto: Divulgação

A armazenagem deve ser encarada pelo produtor como uma das operações da cadeia de produção, assim como o plantio e a colheita

Adriano Mallet, diretor técnico da Agrocult, agrocult@agrocult.com.br

A produção da safra brasileira deve alcançar um patamar próximo de 170 milhões de toneladas. Poderia ter sido maior, caso não tivesse ocorrido problemas climáticos em algumas regiões. Olhando o momento atual, já consideramos a importância de acelerar o aumento da capacidade da nossa rede armazenadora. A forma mais prática e sustentável de agilizar é a pulverização destes pontos, incentivando os investimentos em unidades armazenadoras na propriedade rural de forma sustentável, por meio de um Plano Nacional de Armazenagem nas re-

giões atuais e nas fronteiras agrícolas, as quais sempre começam pela abertura de áreas e investimentos em maquinários. Etapas iniciais possuem um ritmo mais acelerado em relação à etapa da implantação dos silos e armazéns graneleiros, criando um descompasso e gerando um déficit maior de capacidade a cada safra colhida.

A armazenagem é uma das operações da cadeia de produção, assim como preparo do solo, plantio, tratos culturais e colheita. De modo geral, a unidade armazenadora tem assumido, quase na sua totalidade, operações de

limpeza, secagem, armazenagem e até beneficiamento dos grãos, como engenhos de arroz, indústrias de alimentos e de extração de óleo. O produtor tem ficado à mercê de filas, aguardando o descarregamento de seus grãos, sofrendo ainda os descontos de taxas devido a umidade elevada, teor de impurezas, classificação na recepção, de limpeza, de secagem e armazenagem. Hoje, com a tecnologia dos fabricantes e a variedade de tamanhos dos equipamentos disponíveis no mercado, é possível para o produtor rural armazenar parte ou o total da safra colhida com custos re-

duzidos e qualidade diferenciada sob sua própria gestão e capacitação técnica, aumentando sua renda rural.

A armazenagem a granel no Brasil iniciou na década de 1970, quando se observa o surgimento de silos de concreto, armazéns graneleiros e, na sequência, os silos metálicos. Todos compostos de uma rede com base em unidades governamentais e cooperativas, ainda sem a presença do produtor com seu próprio sistema de armazenagem, o qual sempre relegou a terceiros essa responsabilidade. Com o avanço da produção agrícola e a necessidade de guardar o produto, iniciou-se o movimento para ter uma instalação na propriedade, junto às áreas de plantio. Isto porque os armazenadores terceirizados não tinham a capacidade de acompanhar, em relação aos investimentos em estrutura, para incrementar a capacidade de armazenagem. Estes produtores inovadores começaram a se diferenciar em relação aos demais, quando observaram os ganhos financeiros reais que a armazenagem junto à sua lavoura proporcionou.

Uma unidade armazenadora localizada de forma estratégica fornece ao país soluções para o sistema produtivo reduzir seus custos de viabilidade na região. Observando a médio e curto prazo, a evolução das novas fronteiras agrícolas, como Oeste da Bahia, Piauí e outras, impõe que tornar o complexo do agronegócio sustentável e equilibrado é o desafio neste momento. Logo, a armazenagem é fator determinante.

A seguir, veja quais são os ganhos da armazenagem na propriedade:

■ **Comercialização da safra de forma gradual e na melhor oportunidade, de acordo com a valorização das commodities.** O produtor, hoje, tem a tecnologia da informação para observar a evolução dos mercados futuros. Tem, também, as consultorias de comercialização que monitoram online o mercado e subsidiam o mesmo de informações para uma tomada de decisão mais assertiva de quando e como negociar sua safra. Com essa infraestrutura informativa, criou-se o produtor empresarial, com visão financeira e foco em resultado.

■ **Eliminação de pagamento das taxas decorrentes da classificação dos seus grãos, no momento da armaze-**

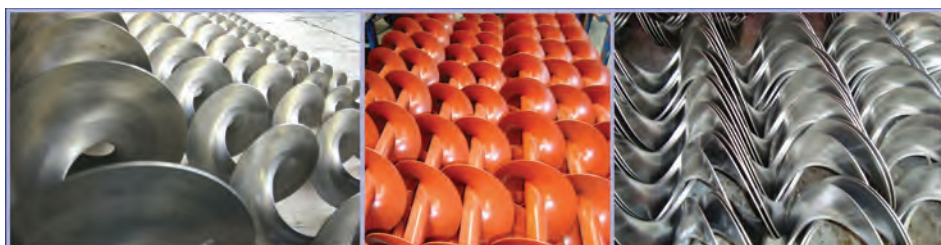


Com a unidade armazenadora na fazenda, o produtor não fica à mercê de filas, aguardando o descarregamento de seus grãos, sofrendo ainda os descontos de taxas devido à umidade elevada

nagem com terceiros. Esses percentuais acabam sendo muito elevados e, em algumas situações, corroem a margem de lucro, a diferença entre o custo de plantio e o valor final de venda. Nas situações em que o produtor ainda necessita aguardar a safra por um período maior para realizar a venda, os custos de armazenamento acabam aumentando ainda mais essas perdas financeiras.

■ **Minimiza os custos com frete e diárias geradas pela espera em filas para a descarga dos grãos nas unida-**

des de terceiros. Este processo, sendo dentro da unidade, torna-se mais ágil e com custos menores por não necessitar de grandes investimentos para o deslocamento da safra entre a lavoura e a unidade de limpeza, secagem e armazenagem. No momento da negociação, comercializa o produto posto na uni-



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

SCREW INDÚSTRIA METALMECÂNICA LTDA.
Rua Ricardo Schaurich, 3861 - Cep 96505-570
Distrito Industrial III
Cachoeira Do Sul/Rs/Brasil
(51) 3723 3000 - www.screw.ind.br



dade, repassando parte dos custos de frete para o comprador.

■ Redução das perdas quantitativas e qualitativas, conservando a identidade inicial (qualidade)

dos grãos colhidos na lavoura. O produtor, por ter a própria responsabilidade de cuidar da sua safra, irá trabalhar para reduzir ou eliminar contaminações e o surgimento de grãos ardidos, mantendo o valor nutritivo dos grãos e procedendo de forma correta no manejo dos processos de secagem, limpeza e armazenagem (aeração), possibilitando assim a condição de reduzir as perdas de peso, ou seja, a quebra técnica.

■ Melhor negociação com as empresas transportadoras. O período de entressafra possibilita a contratação com valores menores. No pico da safra, a procura pelo frete aumenta, provocando de forma natural a inflação do serviço. No período de entressafra, os valores retornam aos patamares normais da pré-safra.

■ Ganhos decorrentes do beneficiamento e comercialização dos subprodutos, como impurezas, cascas e outros. A utilização desses materiais é mais uma renda para o produtor agregar ao orçamento. Impurezas podem ser direcionadas para as indústrias de alimentos animal (ração). A casca, no caso do arroz, pode ter a sua comercialização direcionada para geração de energia (queima) ou também para formação de briquetes para utilização na própria fornalha, economizando combustível na secagem.

■ Realização de serviços para terceiros, como secagem e armazenagem temporárias. Neste caso, tendo uma operação como empresa de armazéns gerais junto aos produtores da região. Para essa atividade, que chamamos de mista, é importante ter a estrutura armazenadora composta por silos metálicos, viabilizando a segregação do produto recebido.

■ Valorização do patrimônio rural, devido ao investimento em estrutura de armazenagem. Caso chegue o momento de vender a propriedade, ter uma unidade de armazenagem é um diferencial de valor. Neste caso, também é importante manter continuamente um plano de manutenção pre-

"Uma unidade armazenadora localizada de forma estratégica fornece ao país soluções para o sistema produtivo reduzir seus custos de viabilidade na região", explica Mallet



ventiva para reduzir a depreciação dos equipamentos no momento da avaliação dos mesmos.

■ Valorização da saca de grãos pelo fato de ter um grão de qualidade superior para a geração de alimentos, com ausência de fungos, insetos, pragas e outros. Essa é uma vantagem que se pode considerar, juntamente com os ganhos de reduções das taxas, como a mais relevante. Observa-se um crescimento na procura por estes tipos de produtos com maior valorização pelas indústrias. Os fabricantes de equipamentos de armazenagem também evoluíram no desenvolvimento de novos produtos que agredem menos os grãos, incrementando tecnologias de informatização no processo, como automação de secadores, alimentação automática de fornalhas, controles informatizados de aeração e outros que reduzem danos mecânicos nos grãos. A aplicação da tecnologia de exaustão nos ambientes de armazenagem elimina o fenômeno da condensação, o maior gerador de fungos e grãos deteriorados na camada superior da massa de grãos. Esse processo possibilita a saída natural do calor gerado pelo processo respiratório dos grãos, criando um fluxo vertical do ar interno na massa, chamado aeração intensificada, reduzindo a formação de grãos ardidos e promovendo

o resfriamento natural da massa armazenada com economia de energia da aeração. São tecnologias que propiciam segurança ao armazenador e qualidade final do produto, ganhos estes somente possíveis para quem possui sua armazenagem particular.

Investimento de todos — Indépende do momento, com o produto valorizado ou não, a armazenagem deve ser considerada como investimento estratégico não somente pelo produtor, mas também em nível federal, criando linhas de créditos a juros que estimulem o produtor a investir. Não se pode delegar todo este crescimento para cooperativas, cerealistas e outros. A necessidade para atender é muito elevada e o país está com déficit de armazenagem na faixa de 40%, com tendência de aumentar ano a ano. Especialistas preveem a necessidade do Brasil ampliar sua produção em 40% até 2019 para atender as demandas mundiais, com uma produção estimada de 185,6 milhões de toneladas em 2021/22. Também é relevante ter um corredor para escoar este volume do campo (vias de escoamento – rodovias, hidrovias e ferrovias) até a ponta final, que são as indústrias e os portos. Armazenagem é um item logístico e fator determinante para nosso crescimento agrícola e como nação. ■

UM NOVO TEMPO

GSI é MAIS
VALOR na sua
produção.

Quem tem
comprova:
o Process Dryer
rende mais.

"O Process Dryer tem uma
velocidade boa de secagem,
proporciona uma economia
razoável de energia e, o
mais importante, mantém
a qualidade do grão: ele
não quebra e não fica com
cheiro de fumaça"

José Joaquim Ferreira,
Agropecuária Cerquinha,
Vacaria - RS

DESEMPENHO SUPERIOR. RESULTADO INSUPERÁVEL.

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

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

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

Com GSI, um novo tempo no campo começa agora.



GSI é uma marca mundial da AGCO.





Fotos: Divulgação

Quais os horizontes para **MILHO E SORGO**

A 29ª edição do Congresso Nacional de Milho e Sorgo, realizada em Águas de Lindóia/SP, debateu as realidades e, sobretudo, as perspectivas para as cadeias produtivas dos dois importantes cereais

O 29º Congresso Nacional de Milho e Sorgo, realizado em Águas de Lindóia/SP, no final de agosto, foi pautado por temas de impacto e grande relevância para o segmento, como a importância dos estudos em transgenia para o avanço do mercado, o perfil atual das instituições de ensino para formação dos profissionais que atuarão no agronegócio, a agregação de renda com milho convencional, o potencial do mercado para o milho orgânico, o papel das instituições públicas no melhoramento de milho e sorgo no Brasil, os estudos sobre a utilização de sorgo na produção de etanol e a importância da integração lavoura-pecuária-floresta. O

evento foi promovido pela Associação Brasileira de Milho e Sorgo (ABMS) e realizado pelo Instituto Agrônomo (IAC), em conjunto com o Instituto Biológico (IB), o Instituto de Economia Agrícola (IEA), os Polos Regionais (Apta Regional) da Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios e a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati), além do apoio da Embrapa Milho e Sorgo e do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar).

De acordo com Aildson Pereira Duarte, pesquisador científico do Instituto Agrônomo e presidente do congresso, a valorização dos profissionais para o mercado, com a melhoria do ensino e da assistência técnica, é uma

das chaves para o avanço do setor. “Por isso, focamos a estrutura do evento nas atuais demandas da cadeia produtiva. Nosso objetivo foi o alinhamento com as atuais demandas do mercado, visando um amplo desenvolvimento do setor, e atingimos nosso objetivo. Com mais de mil participantes, todos puderam acompanhar análises de alto nível, realizadas por excelentes profissionais em cada área específica”, explicou. Antônio Álvaro Portino, da Embrapa Milho e Sorgo, destacou que o mundo vai precisar de muito mais milho. “E quem tem a possibilidade de ‘abraçar’ esta demanda é o Brasil. O ambiente e a conjuntura do mercado são favoráveis. Vivemos

um excelente momento para o preço e a produtividade e a realização deste evento não poderia ter sido realizado em melhor momento, pois temos que nos consolidar cada vez mais”, disse.

Para Ivan Cruz, presidente da Associação Brasileira de Milho e Sorgo, é necessária a busca constante de equilíbrio entre as cadeias de milho e sorgo com as que mais dependem dos grãos, como avicultura e suinocultura. “Não podemos ficar alheios a esta realidade. Temos de ter a consciência de nosso papel como profissionais da agricultura. Estamos avançando muito, mas temos muito para crescer em termos de produtividade”, destacou. Esta integração também foi evidenciada por Hamilton Ramos, do Instituto Agrônomo. “É preciso haver maior integração para entendermos melhor a demanda do mercado para realizar um planejamento estratégico para o segmento e sabermos onde precisamos investir mais, temos de ter claras nossas metas e objetivos”, afirmou.

Patentes de biotecnologia — O agronegócio vive um dilema no Brasil. Poucas empresas detêm o controle de patentes geradas por meio da biotecnologia. Como enfrentar este problema que pode gerar no futuro um paradoxo: o Brasil, um dos líderes na produção de vários produtos do agronegócio, assim como em exportação

Aildson Duarte, presidente do congresso: o preço e a produtividade do milho estão muito bem e, por isso, a realização do evento não poderia ter sido em melhor momento

(milho, soja, complexo carnes, cana-de-açúcar), mas não possui as patentes para a produção base destes produtos? Thomas Hoegemeyer, da Universidade de Nebraska, EUA, afirmou que é extremamente necessária a participação do setor público no incentivo à pesquisa e no preparo de melhores profissionais para o setor. “Já enfrentamos problemas como este nos EUA e o incentivo das Parcerias Público-Privadas auxiliou na busca do equilíbrio. O Brasil deve pensar mais seriamente nesta questão”, destacou.

Para Sidney Parentoni, da Embrapa Milho e Sorgo, a situação é mais complexa do que foi antigamente. “Enquanto aqui os investimentos no setor público ‘patinam’, em países como a China, por exemplo, eles dispararam. Há um compromisso do Governo Federal em aumentar estes investimentos, mesmo porque o Brasil é um dos



países com a maior taxa de adoção de técnicas de transgenia”, destacou. “O licenciamento desta tecnologia impõe uma pressão competitiva e os produtores podem optar pelo melhor produto conforme sua demanda. O risco do fato de o mercado estar ‘nas mãos’ de poucas empresas internacionais é de ocorrer uma diminuição da base genética e os produtores ficarem subjugados à pressão dos preços que são ditados pela oferta”, explicou.

Antônio Fernandes Antoniali, da empresa de sementes Semeali, afirmou que existe espaço para o desenvolvi-



Desde 1989
MARINI[®]
IND. DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS



Rodado duplo
MARINI[®]

DO PLANTIO Á COLHEITA PRODUTO É MARINI.

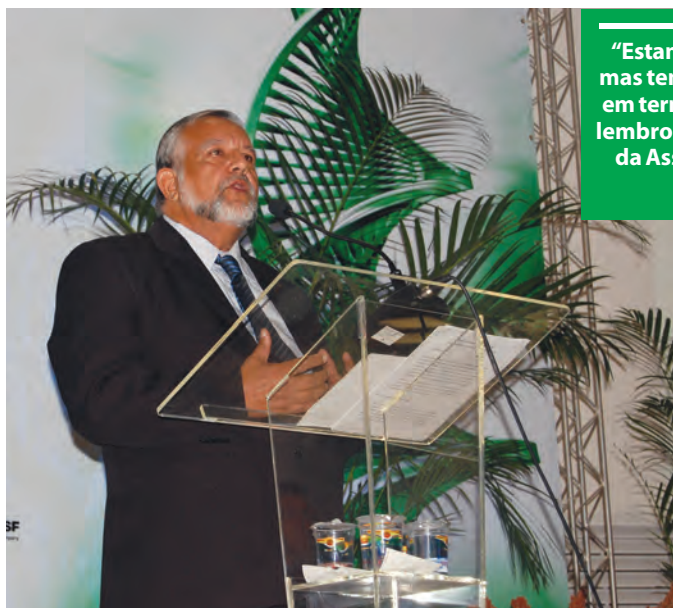


Aros e Pneus Especiais para Pulverização

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



Rodado Duplo Sistema de Engate Rápido



“Estamos avançando muito, mas temos muito para crescer em termos de produtividade”, lembrou Ivan Cruz, presidente da Associação Brasileira de Milho e Sorgo

gócio brasileiro.

De acordo com Luiz Antônio Pinazza, diretor da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), atualmente os produtores contam com alta tecnologia para a produção de milho e este é um mercado que depende amplamente

mento das empresas públicas. “E ainda acrescento a importância do papel dos institutos de pesquisa, que têm conhecimento, têm recurso e muitas vezes ficam reféns das questões políticas. Eles devem ser o ‘espelho’ do que é feito nas empresas privadas. Há uma concentração muito grande das pesquisas atualmente. É preciso ter transparência com as informações sobre as patentes de Organismos Geneticamente Modificados”, disse Antoniali. “É preciso avaliar os riscos desta concentração, seu impacto no agronegócio, a internacionalização do mercado, o desaparecimento das empresas e dos institutos de pesquisas nacionais. Por isso, se faz urgente maior união do setor”.

Novo paradigma para o mercado

— A estrutura e a importância do mercado e da produção de milho mudaram. Antigamente, a realidade era baseada na cultura de subsistência e em baixa tecnologia, além de sua produção ser totalmente voltada ao mercado interno. A criação da Associação Brasileira das Indústrias do Milho (Abimilho), em 1977, da Associação Brasileira de Milho e Sorgo (ABMS), em 1986, e da Associação Brasileira dos Produtores de Milho (Abramilho), em 2007, faz parte do processo de aperfeiçoamento do setor, e esta realidade começou a se alterar. Ao mesmo tempo, os produtores começaram a tomar consciência da importância e do potencial deste mercado para o agrone-

te de políticas públicas e do mercado para exportação. “Contamos com muita informação para tornar a produção cada vez mais rentável, com práticas de manejo mais uniformes para produzirmos cada vez mais milho e com potencial nutritivo cada vez maior. Isto é fruto do profissionalismo dos produtores, da difusão e da avaliação dos profissionais que prestam assistência técnica no campo”, afirmou.

Pinazza destacou ainda o fato de o milho fazer parte do “Top 4” da produção do agronegócio. “Ao lado do leite, do trigo e do arroz, o milho faz parte deste seleto grupo dos produ-

tos extremamente importantes para o agronegócio. Ele está na base da pirâmide alimentar e integra uma longa cadeia produtiva, como a de aves e a de suínos, por exemplo, além de ser matéria-prima para centenas de outros produtos”, disse. Pinazza ainda apontou importantes mudanças que estão ocorrendo no mundo. “A China tem aumentado o consumo de milho desde 2005. Nos EUA o milho está sendo usado para a produção de etanol e tem aumentado o consumo para esta finalidade desde 2004. Lá, o consumo do cereal, neste período, cresceu cerca de 25% ao ano”, descreveu. “Já no Brasil temos um excedente de produção que pode ser utilizado para auxiliar a equilibrar o mercado externo.

Este ajuste entre a demanda interna e a produção de milho se faz através da exportação, mas não pode ser somente como matéria-prima, precisamos sim, cada vez mais, agregar valor ao nosso produto. Para isso, precisamos superar alguns desafios, como logística e a busca por novos mercados”, afirmou. Atualmente, o Brasil é responsável por 7% da exportação mundial de milho.

Luiz Antônio Pinazza, diretor da Associação Brasileira do Agronegócio, lembrou que o Brasil precisa superar alguns desafios, como logística e a busca por novos mercados



"FORMAR MAIS E MELHORES PROFISSIONAIS VOLTADOS AO AGRONEGÓCIO"

A agricultura brasileira evoluiu muito nos últimos anos, e esse crescimento se refletiu no número de contratações de mão de obra. No primeiro bimestre de 2012, o campo foi responsável pela maior contratação de trabalhadores com carteira assinada. Foram 21.446 mil, de acordo com o Ministério do Trabalho, gerando um saldo positivo de 9.867 mil vagas. Mas qual é o perfil atual deste trabalhador? Qual é a demanda gerada no campo e nas empresas que atuam no agronegócio? Estes questionamentos também foram levantados durante o evento. Segundo Isabela Colagrossi, da Kleffmann, o perfil demandado pelo mercado acompanha essa evolução do campo e traduz o novo agronegócio brasileiro. "Para atuar no agronegócio, não basta entender de manejo e técnicas de produção. É preciso entender de negócios",

explicou Isabela. "A alta tecnologia empregada no campo exige que os profissionais tenham inclusive qualificações que anteriormente não eram necessárias."

Pesquisa feita pela Kleffmann, realizada de maio a junho com 679 produtores de milho safrinha no Mato Grosso, Paraná, Mato Grosso do Sul, Goiás e São Paulo, destaca a contratação de profissionais com curso superior voltado à administração de negócios. "A pesquisa mostra que há uma preocupação dos agricultores em profissionalizar cada vez mais a gestão de negócios. Do total de propriedades entrevistadas, 19% contrataram profissionais com curso superior, e, desta parcela, 85% contrataram agrônomos e 23%, administradores", descreveu. Observa-se também outro fenômeno: a grande procura nas faculdades pelos cursos de Agronomia, Engenharia Agrícola e Zootecnia.

De acordo com Alessandro Guerra, pesquisador da Universidade de Rio Verde/GO, ainda há uma lacuna entre o que as faculdades oferecem e a demanda do mercado. "É preciso haver maior integração entre estes setores para a melhoria da formação deste profissional", ressaltou. "O conteúdo programático das universidades é bastante regionalizado, conforme a produção da região", disse. Para João Cândido de Souza, da Universidade Federal de Lavras/MG, é crescente a demanda por bons profissionais no mercado, ao passo que cresce o número populacional no mundo. "Alguém tem de produzir o alimento. Qual é o impacto do aumento do número de pessoas no mundo para o agronegócio?", questionou. "Vamos ter de formar mais e melhores profissionais voltados ao setor do agronegócio." 

PIVÔS



CARRETÉIS



TUBOS & CONEXÕES



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

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



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



REVISTA KREBS

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



Bolsa a serviço da **SEGURANÇA**



Escolha do Leitor

Muitos produtores não se interessam pela comercialização na bolsa de valores por desconhecimento e receio sobre o uso dos seus mecanismos. São procedimentos realmente sofisticados, mas menos complexos do que se imagina

Julio Cezar de Abreu Rodrigues, consultor da BR Fields Agroconsulting, Uberlândia/MG, julio@brfields.agr.br

Uma nova safra de grãos se aproxima para os produtores brasileiros. Em algumas regiões, as sementes já estão sendo lançadas ao solo

na expectativa de uma safra recorde para o nosso país. E neste ano o entusiasmo para a safra é redobrado em vista dos altos preços internacionais praticados no

mercado de milho, soja e trigo, devido, principalmente, à seca histórica na região produtora dos Estados Unidos. Mas como o produtor pode aproveitar as



oportunidades que o mercado de grãos oferece? A experiência nos mostra que os preços dos grãos são influenciados por muitos fatores de diversas origens. É muito difícil para o produtor acompanhar e reagir em tempo hábil no caso de mudanças bruscas nos humores dos mercados internacionais de grãos. E muitas vezes as maiores oscilações ocorrem na época de colheita, frustrando planos de venda da produção a preços altamente compensadores.

Esperar para vender pelo preço mais alto do mercado é uma aposta tão arriscada quanto numa mesa de jogo de cartas. A solução para reduzir os riscos de preços dos produtos e garantir valores que cubram o custeio da lavoura e uma margem confortável para fazer frente às despesas pessoais e buscar algum aumento do patrimônio está na procura de ferramentas do próprio mercado. Em primeiro lugar, é muito importante que o produtor tenha um orçamento detalhado de todas as despesas e obrigações que ele tenha para a safra. É preciso listar volumes necessários de cada insumo e serviço a serem usados, assim como os preços esperados durante o período de produção. Recomenda-se que o produtor faça projeções de diferentes panoramas de mercado e produtividade.

Estime uma safra média, normalmente atingida na propriedade. Num ano excelente, com a tecnologia e os investimentos previstos, a quanto poderia chegar esta produção? E se o ano for ruim, com falta de chuvas, doenças e pragas mais agressivas? Para cada situação, um plano de ação deve ser traçado. No caso de uma safra normal, a soma do custo da lavoura e amortizações mais as obrigações (financiamentos, parcelas de máquinas agrícolas, etc.) mais as despesas pessoais apontará a necessidade de recursos para esta safra. Este total dividido pelo número de sacas previstas de serem produzidas indicará o valor necessário por saca para cobrir suas obrigações anuais. Agora podemos verificar as oportunidades de mercado para venda da safra.

O produtor dispõe de uma série de alternativas para vender sua produção. Após a colheita, quando normalmente os preços experimentam uma baixa devido à grande oferta de produto ou vendas antecipadas. Normalmente a ven-

da antecipada e negociada com traders de grãos ou empresas de produtos químicos, o que é também uma oportunidade de capitalização para compra de insumos. Existem ainda, e são pouco usadas, operações na bolsa de valores para garantir o preço de produtos agrícolas. Estas operações na bolsa de valores são chamadas de derivativos e se dão principalmente nas modalidades de mercado de opções e mercado futuro. Para lançar mão dos recursos de comercialização de grãos na bolsa de valores, o produtor deve se preocupar primeiro com uma boa gestão da propriedade. E não há como fazer uma boa gestão sem conhecer números com a maior precisão possível. Portanto, a primeira coisa a se fazer para poder vender bem uma safra é conhecer bem o custo de produção.

Quando se faz uma venda no mercado futuro, algumas obrigações devem ser assumidas pelo produtor. É preciso colocar à disposição da BMF&Bovespa um recurso, normalmente em torno de 5% do valor de cada contrato negociado, que é chamada de Margem de Garantia. Este recurso será usado para os ajustes diários da operação. O que significa isso? Diariamente, o sistema de custódia de contratos da bolsa de valores ajusta o contrato. Veja o exemplo do infográfico (*próxima página*) onde é simulada a venda de um contrato de soja (450 sacas de 60 quilos, equivalentes a 27 toneladas). To-

dos os dias em que o contrato estiver aberto, o valor do produto será ajustado para aquele negociado no estabelecimento do contrato, ficando o preço de venda travado.

Desta forma, se a saca de soja subir R\$ 1, o produtor tem o mesmo valor descontado de sua margem de garantia. Se o valor da saca de soja na bolsa cair R\$ 2, o mesmo valor será depositado para o produtor em sua conta de margem de garantia, havendo sempre uma compensação a cada movimento de alta e baixa do preço do produto na margem de garantia depositada. No dia do fechamento deste contrato, faz-se a operação inversa. Para travar o preço do produto, o produtor vendeu um ou mais contratos. Para fechar sua posição na bolsa, ele vai comprar o mesmo número de contratos que tenha em seu poder. Desta forma ele zera sua posição. Não há necessidade de entregar fisicamente o produto para a bolsa, podendo este ser vendido normalmente pelo produtor no mercado local.

A operação de saída do mercado pode ser feita a qualquer tempo. Quando feita na venda do produto físico, o valor ganho na margem de garantia, caso o preço do produto tenha caído, compensará a perda na venda. Por esta razão, a operação de venda no mercado futuro pelo produtor, que terá o produto para ser vendido em alguns meses, é chamada de travamento de pre-

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



DeLeo
EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS
Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

www.deleo.com.br

ço. Independente do valor de mercado do produto subir ou cair, ele está garantido em um valor que foi estabelecido com antecedência. Se o produtor tiver informações que o preço do produto de sua lavoura vai subir, ele pode a qualquer momento fechar sua posição, como explicado anteriormente, e entrar novamente travando o preço do produto quando o mercado estiver em um patamar mais elevado, o que não pode ser feito quando se faz uma venda antecipada para uma trading, por exemplo.

Em mercados mais maduros, em que os operadores atuam mais intensamente na bolsa, as operações de entrada e saída são feitas constantemente, com cada parte buscando defender seus interesses da melhor maneira possível. Na Bolsa de Mercadorias de Chicago, que é referência internacional de preços de soja e milho, entre outras commodities, o mercado de milho tem movimentado uma safra americana do grão por mês, o que significa que se compra e vende toda produção do país mensalmente. Para isso acontecer, operadores entram e saem de suas posições constantemente.

Mercado de opções — Outra operação de interesse para o produtor é o mercado de opções. Nesta modalidade, compra-se um seguro de preço. O produtor verifica seu custo de produção e observa no mercado como ele pode garantir que na colheita ele rece-

EXEMPLO DA SIMULAÇÃO DA VENDA DE UM CONTRATO DE SOJA (27 TONELADAS - 450 SACAS)

Tabela 1

	Dia 0	Dia 1	Dia 2	Fechamento
Saca de soja	 R\$ 60,00*	 R\$ 61,00*	 R\$ 58,00*	 R\$ 55,00*
Ajuste Diário	 R\$ 0,00*	 - R\$ 1,00*	 R\$ 2,00*	 R\$ 5,00*
Margem de Garantia	 R\$ 1.350,00	 R\$ 900,00	 R\$ 2.250,00	 R\$ 3.600,00

*Valor referente à saca

Fonte: BR Fields Agroconsulting

ba o que pretende para bem remunerar seu ano de trabalho. A BMF&Bovespa publica diariamente o prêmio que cobra para dar esta garantia no mercado de opções. O produtor pode ver o prêmio equivalente ao valor que quer segurar o preço da safra e comprar um contrato de opção de venda. O mercado de opções funciona como um seguro do preço. Assim como no seguro de um carro, um prêmio é definido para garantir um preço. Se o preço ficar abaixo da garantia contratada, usa-se o contrato para garantir o preço. Caso o preço pago pelo produto no mercado

seja maior que o valor da opção, rasga-se o contrato, que não vai ser exercido. O contrato de opção permite ao produtor se beneficiar de aumentos de preço do produto ocorridos após a colheita e ter um preço mínimo garantido pelo produto de sua lavoura.

É importante que o produtor conheça estes mecanismos de mercado para usar como alternativa na tomada de decisão da venda de seu produto. Com flutuações cada vez mais fortes nos preços dos produtos agrícolas e custos elevados de produção, a gestão de riscos é cada vez mais importante no agronegócio. Encontrar

uma maneira mais eficiente de formação de preço da propriedade é um dos pontos da boa gestão. Muitos produtores ficam fora deste mercado de bolsa de

Julio Rodrigues: "É importante que o produtor conheça estes mecanismos de mercado para usar como alternativa na tomada de decisão da venda de seu produto"

valores por desconhecimento e receio sobre o uso dos mecanismos apresentados, que são sofisticados, mas menos complicados que a maioria pensa. Para quebrar esta barreira, é interessante o empresário rural fazer um contrato para conhecer o funcionamento deste mercado, ganhando assim confiança para operações maiores no futuro. 

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



*Companheiro de trabalho,
grande aliado e fiel escudeiro.*

*Esse é o motor MaxxForce,
seu melhor amigo.*



MWM INTERNATIONAL Motores.
Força e energia para crescermos juntos.

Os motores MWM são o braço direito do homem do campo. Potentes, fortes e robustos, impulsionam tratores de roda, pulverizadores, geradores de energia e diversos equipamentos agrícolas. Tudo com a qualidade, segurança e tecnologia da líder no desenvolvimento de motores diesel.



www.mwm.com.br
www.clubedodiesel.com.br



Primeira edição do Fórum Nacional de Agronegócios reuniu cerca de 300 líderes empresariais, autoridades políticas e representantes de entidades em torno de temas como infraestrutura e logística, financiamento, seguro rural, tecnologia e sustentabilidade

O 1º Fórum Nacional de Agronegócios, dias 21 e 22 de setembro, em Campinas/SP, teve a participação de mais de 300 líderes empresariais, autoridades políticas e especialistas da área para debater o futuro da atividade no Brasil. O encontro foi promovido pelo LIDE – Grupo de Líderes Empresariais, presidido por João Doria Jr., e pelo LIDE Agronegócios, liderado por Roberto Rodrigues, ex-ministro da Agricultura e Coordenador do Centro de Agronegócios da Fundação Getúlio Vargas. “Debatemos temas que são muito importantes para os produtores brasileiros e para o desenvolvimento do agronegócio no país. Conseguimos mostrar que, se superarmos os gargalos existentes hoje no Brasil, temos muito potencial para ampliar a produção agrícola, agregando valor e conquistando mercados”, disse Roberto Rodrigues.

O Fórum teve início com jantar assi-

nado pela premiada chef Morena Leite e que reuniu convidados, autoridades e executivos das principais empresas do setor para a primeira edição do Prêmio LIDE de Agronegócios, que destacou empresas e instituições, em 21 categorias, além do prêmio especial. As categorias foram Sementes, Fertilizantes, Defensivos, Tratores, Equipamentos, Crédito, Seguro, Tecnologia, Grãos, Oleaginosas, Fibras, Sucoenergéticos, Café, Carnes, Leite, Floresta Plantada, Indústria de Alimentos, Comercialização de Produtos e Serviços, Distribuição, Transporte e Logística e Entidades de Representação.

O seminário foi aberto pelo ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho, e pela secretária de Agricultura de São Paulo, Mônika Bergamaschi. Mendes Ribeiro recebeu a Carta de Campinas, documento que apresenta estratégias para o desenvolvimento equilibrado do agrone-

gócio brasileiro. E o ministro destacou a iniciativa do Fórum. “É uma honra receber a Carta de Campinas, sabendo que não é apenas uma carta, mas também um desafio para todos nós”, disse. Na sequência, o presidente do Sebrae Nacional, Luiz Barretto, falou sobre o papel do pequeno produtor no desenvolvimento do agronegócio, seguido pelo presidente da Bunge, Pedro Parente, que levantou o debate sobre os gargalos logísticos brasileiros.

Durante a apresentação, Barretto defendeu o acesso do pequeno produtor a novas fontes de negócios. “De nada adianta o empresário investir em gestão e inovação, se não tem acesso aos mercados. O pequeno produtor deve competir com segurança no mercado agrícola”, completou. Já Parente apontou o principal desafio para o agronegócio nacional. “A logística é o principal entrave para o

desenvolvimento do setor. Nossa grande preocupação no momento”, afirmou.

Financiamento agrícola e tecnologia — Também destaque na programação do Fórum, a palestra de Murilo Portugal, presidente da Federação Brasileira de Bancos (Febraban), apresentou os novos rumos do financiamento agrícola no Brasil. Murilo destacou que o agronegócio brasileiro passa por um momento muito positivo com a redução de juros e o aumento do consumo, o que abre oportunidades para inovações na área de financiamento agrícola e seguro rural. Já o papel das inovações tecnológicas para o Desenvolvimento Sustentável foi o tema da apresentação de Silvio Crestana, pesquisador da Embrapa, que defendeu o investimento em pesquisas para aumentar a produtividade e reduzir a necessidade de ocupar novas áreas para cultivo. “É a melhor solução para enfrentar a forte demanda por alimentos prevista para os próximos anos”, destacou.

No encerramento, um debate sobre Estratégia para o Agronegócio no Brasil teve a participação de Luiz Carlos Correa Carvalho, presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), Marcio de Freitas, presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), Alysson Paolinelli, presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Milho (Abramilho) e ex-ministro da Agricultura, e Cesário Ramalho, presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB). Roberto Rodrigues foi o moderador do painel.

Sobre o LIDE — Fundado em junho de 2003, o LIDE - Grupo de Líderes Empresariais possui nove anos de atuação. Atualmente, tem 1.224 empresas filiadas (com os braços regionais e internacionais), que representam 47% do PIB privado brasileiro. O objetivo do Grupo é difundir e fortalecer os princípios éticos de governança corporativa

LIDE PREMIA EMPRESAS

O ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho, e a secretária de Agricultura de São Paulo, Mônica Bergamaschi, participaram da cerimônia de entrega da primeira edição do Prêmio LIDE de Agronegócios. Ao lado dos presidentes do LIDE - Grupo de Líderes Empresariais, João Doria Jr., e do LIDE Agronegócios, Roberto Rodrigues, eles falaram sobre a importância do setor para a economia e destacaram que encontros como este são fundamentais para o desenvolvimento da atividade no país. Mônica, que representou o governador paulista, Geraldo Alckmin, disse que o agronegócio é uma das prioridades do governo estadual. “Estamos sempre ao lado dos empresários e produtores. Não podíamos deixar de participar do Fórum, que, com certeza, renderá muitos frutos para a atividade.”

Roberto Rodrigues ressaltou a importância do prêmio e da data escolhida para o evento. “Hoje, dia 21, é o Dia do Fazendeiro e estamos reunidos com muitos deles para celebrar e reconhecer o importante trabalho que fazem. Os agricultores e pecuaristas são o motor do agronegócio brasileiro.” O objetivo do Prêmio LIDE de Agronegócios é reconhecer empresas e instituições comprometidas com o desenvolvimento sustentável da atividade no país, por meio do uso das mais modernas e inovadoras ferramentas de tecnologia e gestão, além de visão e atuação socioeconômica para a inserção competitiva nos mercados globais.

Foram 21 categorias e um prêmio especial, que nesta edição foi entregue para a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). A OCB foi escolhida por 2012 ser o Ano Internacional das Cooperativas, declarado pela Organi-

zação das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO). A intenção é destacar a contribuição das cooperativas para o desenvolvimento socioeconômico e reconhecer o trabalho que fazem para a redução da pobreza.



Priscila Meireles/Uehara Fotografia

no Brasil, promover e incentivar as relações empresariais e sensibilizar o apoio privado para educação, sustentabilidade e programas comunitários. Para isso, são realizados inúmeros eventos ao longo

do ano, promovendo a integração entre empresas, organizações, entidades privadas e representantes do poder público, por meio de debates, seminários e fóruns de negócios. ■

Irrigabras

SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO

WWW.IRRIGABRAS.COM.BR

BARUERI - SP TEL.: 11 2842-6464



Missão: diminuir a **DEPENDÊNCIA** externa

O segmento de fertilizantes precisará investir US\$18,9 bilhões em cinco anos, uma das conclusões do 2º Congresso Brasileiro de Fertilizantes, evento promovido pela Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda)

As principais empresas ligadas à produção de nutrientes para fertilizantes no Brasil deverão investir US\$ 18,9 bilhões até 2017 para diminuir a dependência da agricultura do país das importações. Este e outros dados foram apresentados no II Congresso Brasileiro de Fertilizantes, evento promovido pela Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), em São Paulo. A produção nacional de nutrientes – nitrogênio, potássio e fósforo – deve pular

de 3,427 milhões de toneladas para 9,353 milhões de toneladas, entre 2012 e 2017. No mesmo período, a demanda passaria de 12,199 milhões para 14,732 milhões de toneladas. Hoje, a relação entre demanda e produção é de 28,1%. Com os investimentos, o país passaria a produzir 63,5% do total demandado. A produção brasileira de nitrogênio teria uma participação de 43,8%, contra 24,8% atualmente. E no fósforo, o percentual passaria de 50,8% para 77,4 pon-

tos. Já a produção de potássio passaria a atender 63,2% das necessidades internas, contra os atuais 7,6%.

Para alcançar estes números, uma série de projetos está sendo colocados em prática. O gerente geral de marketing da Vale Fertilizantes, José Emílio Nico, anunciou que a previsão da empresa é de investir US\$ 8,8 bilhões até 2017, passando a ter uma capacidade de produção de 30 milhões de toneladas por ano. Entre os projetos, Nico destacou a transferên-

cia de planta de Super Fosfato Simples de Cubatão/SP para Uberaba/MG, com investimento de US\$ 150 milhões e com início projetado para 2013. O projeto Colorado, em Mendonza, na Argentina, deve ter início no segundo semestre de 2014, com investimento de US\$ 6 bilhões na produção de cloreto de potássio. A previsão é de produção de 4,35 milhões de toneladas por ano, sendo 3 milhões para atender ao mercado brasileiro. “Esta será a única reserva de potássio de classe mundial do Hemisfério Sul”, destacou o gerente. E a Vale deve iniciar no segundo semestre de 2016 o Projeto Carnalita, em Sergipe, com a perspectiva de produzir 1,2 milhão de toneladas por ano de cloreto de potássio, com um investimento de US\$ 1,8 bilhão. O projeto Salitre, em Patrocínio/MG, prevê investimento de US\$ 1 bilhão, com início para o primeiro semestre de 2016, com o objetivo de produzir 1,1 milhão de toneladas de rocha fosfática

por ano e 500 mil toneladas de material supersimples.

Já o gerente de comercialização e marketing da Petrobras, Paulo Lucena, previu que em 2017, por meio de novos projetos, a empresa passe a produzir 2,926 milhões de toneladas de ureia e 2,542 milhões de toneladas de amônia. Entre os projetos, ele destacou a Fábrica de Fertilizantes Nitrogenados (UFN III), em Três Lagoas/MG, com início em setembro de 2014 e investimentos de US\$ 2,5 bilhões. A meta é produzir 1,21 milhão de toneladas de ureia e 761 mil toneladas por ano de amônia. Lucena também lembrou o Projeto Complexo Gás Químico (UFN IV), em Linhares/ES, com investimento de US\$ 3,1 bilhões e que deve ser iniciado em 2017 para produzir 783 mil toneladas de ureia e 430 mil toneladas de amônia. Também estão previstos investimentos de US\$ 1,3 bilhão em uma planta de amônia em Uberaba/MG e de US\$ 120 milhões em uma

unidade de sulfato de amônio, em Sergipe.

O diretor executivo da Anglo American, Nelson Canato Júnior, fez explanação sobre dois projetos. O primeiro deles, o Debottleneckin, em Ouvidor e Catalão/GO e em Cubatão/SP, com investimentos de US\$ 150 milhões e startup em 2015, com a meta de produzir 70 mil toneladas de fertilizantes por ano. O Projeto Goiás 2 terá investimento de US\$ 1 bilhão e início em 2016, com o objetivo de produzir 1,4 milhão de toneladas por ano de concentrado fosfático. A partir dos três projetos – Arraías/TO, Santana/PA e Araxá/MG –, o presidente da MBAC Fertilizer, Roberto Belger, prevê que a empresa atinja, em 2017, a produção de 1,56 milhão de toneladas por ano de rocha fosfática, 1,28 milhão de toneladas de ácido sulfúrico e 200 mil toneladas de ácido fosfórico. A Galvani Fertilizantes prevê a produção de 2,32 milhões de toneladas de rocha,



2013 SAFRA PROGRAMADA GTS

O melhor plano para sua colheita!

QUER TECNOLOGIA DE ALTO NÍVEL NA SUA COLHEITA? A GTS TEM UM PLANO.

Se o seu plano é ter os melhores resultados no futuro e condições especiais de negociação, o momento ideal é agora. Conheça o Plano Safra Programada GTS e garanta a melhor tecnologia na sua colheita.



Chapas de fechamento e de fundo em aço inoxidável;
Chassi com pintura especial;
Acoplamento universal;
Maior durabilidade;
Ponteira em alumínio;
Acabamentos de alta durabilidade.

Acesse o QR code e descubra mais sobre nosso produto.



Plainas



Transporte



Colheita



Pós-colheita



2,07 milhões de toneladas de ácido sulfúrico, 440 mil toneladas de ácido fosfórico e 2,4 milhões de toneladas de fertilizantes em 2017, com os projetos da Serra do Salitre/MG, de Santa Quitéria/CE e a ampliação de Angico Dias.

Os muitos desafios do segmento — O setor de fertilizantes do Brasil ainda tem muitos desafios a serem superados. Esta foi outra das conclusões do evento. O alerta foi feito pelo ex-ministro da Agricultura Alysson Paolinelli, colunista da revista **A Granja**. “Temos muito que fazer na área de fertilizantes, utilizando a natureza tropical. Precisamos buscar soluções para evoluir”, destacou. Para Paolinelli, a biotecnologia pode ser uma grande aliada na área da mineração. “O Brasil tem um desafio muito grande e não pode perder competitividade por não ter elementos básicos, entre eles, o fertilizante adequado”, disse, acrescentando que as evoluções na produção agrícola vão continuar existindo e o Brasil precisa manter a vanguarda, criando a evolução que o mundo precisa. O ex-ministro citou o criador da Revolução Verde e Prêmio Nobel da Paz, Norman Borlaug, para tentar explicar a força da agricultura nacional e ratificar a importância dos fertilizantes. “Borlaug ficou impressionado com o que o Brasil fez para recuperar as terras degradadas do cerrado”, lembrou.

PREPARAÇÃO PARA A DEMANDA GLOBAL

O setor global de fertilizantes tem que estar preparado para ter produto suficiente para atender à demanda de uma produção agrícola crescente. A afirmação foi feita pelo diretor-geral da International Fertilizer Industry Association (IFA), Luc Maene. Para garantir que esse desafio seja vencido, o setor não tem poupado investimentos. Segundo Maene, desde 2008 já foram investidos US\$ 40 bilhões e a previsão que haja um aporte de mais US\$ 80 bilhões nos próximos cinco anos. “Tudo isso para aumentar a produção e garantir a oferta de fertilizantes”, disse. Maene evitou fazer projeções de curto prazo sobre o aumento da demanda mundial. Arriscou apenas estimar um crescimento de 1,5% a 2,5% no uso de nitrogênio. Segundo ele, “é muito difícil fazer previsões e os dados são sempre revistos. No caso do fósforo e do potássio, por exemplo, a demanda depende muito do clima e as expectativas de crescimento foram frustradas pela seca nos Estados Unidos e os problemas enfrentados também na Rússia”. Com isso, a projeção inicial de aumento de 6% na utilização de potássio em 2012 não vai se confirmar.

O diretor-geral da IFA constatou que falta ao setor mais investimentos em inovação e pesquisa, principalmente se for feita uma comparação com áreas como biotecnologia e agroquímicos. “Os investimentos são insignificantes. Por isso não evoluímos mais. Nos tornamos inovadores em reduzir perdas e utilizar menos energia”. Para Maene, o fato de o setor trabalhar com margens apertadas dificulta maiores investimentos em pesquisa. Maene traçou um cenário sobre as expectativas para a agricultura mundial, com as perspectivas de crescimento populacional e a necessidade de produzir mais alimentos como forma de combater a fome. Dentro deste contexto, ele lançou a campanha Raízes para o Crescimento, uma iniciativa mundial liderada pela IFA, que tem como foco criar a conscientização da importância dos fertilizantes para aumentar a produção mundial de alimentos e garantir a segurança alimentar.

“E isso só ocorreu porque usamos tecnologia. Foram os fertilizantes que abriram as primeiras clareiras para a recuperação do Cerrado”, completou.

O presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB), Cesário Ramalho, afirmou que “o setor de fertilizantes é a alma do produtor brasileiro e que os problemas enfrentados são preocupação também da agricultura”. O dirigente sugeriu uma maior integração para enfrentar as dificuldades na produção de fertilizantes, “que revigoram o produtor”. Ele colocou a SRB à disposição para colaborar nos desafios do setor. “Faremos uma agricultura bem maior com cooperação. Se hoje estamos produzindo mais, é pelo esforço do setor de fertilizantes”, finalizou. Para o presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), Luiz Carlos Correa Carvalho, quando se fala em fertilizantes, se fala em segurança alimentar e energética. “O mundo vai depender da qualidade e do volume da produção agropecuária brasileira. Isso só acontecerá com a ajuda do setor”, concluiu. ■



Calcário DB
Garantia de força no PRNT

ISO 9001

Calcário indicado para atender as exigências da Agricultura de Precisão.

DB Dagoberto Barcellos desde 1918

Cal
Calcário
Argamassa

BR 392-KM 250 - www.grupodb.com.br - Fone: (55) 3281-0123 - Caçapava do Sul-RS.

Você está de olhos abertos contra a ferrugem na sua lavoura?



Decisivo como a primeira aplicação deve ser.

Fox é diferente de todos os demais fungicidas porque sua molécula inédita é ideal para as primeiras aplicações permitindo a eficácia que os fungicidas de sempre já não têm. Com Fox na primeira aplicação, só com ele, você tem mais certeza contra a doença que mais ataca a sua lavoura de soja. Não deixe para depois a proteção que você pode ter desde o início.

Fox – De primeira, sem dúvida.

 Converse Bayer
0800 011 5560

 Bayer CropScience



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

**CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO**



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



Assista o filme de FOX.

18 de outubro, DIA DO DISTRIBUIDOR

Especialmente ao longo das últimas quatro décadas, o agronegócio viveu intenso processo de transformação, que incorporou mudanças estruturais profundas e definitivas. O conceito de cadeia produtiva ganhou força em praticamente todos os setores da produção, possibilitando maior intercâmbio de tecnologias e informação. Em termos práticos, o resultado foi um enorme salto rumo à profissionalização da atividade agropecuária. O ganho de produtividade e eficiência foi impressionante.

Um novo indicador dessa revolução no campo pode mais uma vez ser evidenciado com o anúncio da safra agrícola e pecuária: mais de 160 milhões de toneladas de grãos, 25 milhões de toneladas de carnes (considerando aves, suínos e bovinos), 32 bilhões de litros de leite, entre outros. Nesse cenário, cabe destacar o indispensável papel do distribuidor de insumos, que concentra os seus esforços para estar sempre lado a lado com o produtor rural, oferecendo soluções customizadas e adequadas às necessidades da atividade final, o que tem contribuído decisivamente para impulsionar o segmento, que movimenta por ano mais de R\$ 40 bilhões e atua em 60% das transações envolvendo negociação de insumos agropecuários em todo o país.

Hoje, já são mais 8 mil distribuidores, sendo cerca de mil filiados à Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (ANDAV), e o setor está entre os que mais empregam profissionais formados nos cursos de ciências agrárias e veterinárias do país, com mais de 50 mil funcionários contratados. Ao todo, são mais de 10 milhões de visitas realizadas por ano a



produtores rurais espalhados pelos mais distantes rincões do Brasil, com participação decisiva na tomada de decisão sobre a compra de insumos ou serviços.

Em grande medida, esse avanço extraordinário observado nas cadeias produtivas encontra-se fortemente respaldado na ação estratégica do setor de distribuição de insumos agrícolas e veterinários, representantes da indústria de defensivos agrícolas, fertilizantes, sementes, saúde e nutrição animal e máquinas e implementos agrícolas. Isso só para falar dos negócios mais relevantes. No total, milhares de itens são oferecidos pelas empresas de distribuição.

O papel do distribuidor vai além. No que tange à fito e à biossegurança da produção, são mais de 2 milhões de embalagens vazias que deixam de poluir o meio ambiente graças à ação decisiva de profissionais que orientam o produtor às boas práticas agrícolas e a entregar as embalagens usadas nos mais de 400 postos de recebimento por eles gerenciados em todo o país.

Para conhecer um pouco melhor o trabalho desempenhado pelo distribuidor de insumos é importante saber das atribuições a ele conferidas. É função do distribuidor, por exemplo, identificar demandas, prescrever a venda de produtos e serviços, cuidar de transporte, recebimento e armazenagem dos insumos, cuidar da validade e utilização correta dos mesmos, além de servir como agente financeiro no oferecimento de crédito, assumindo junto os riscos inerentes à produção.

São atribuições do distribuidor, também, promover a transferência de tecnologias, oferecer orientação técnica sobre boas práticas agropecuárias e uso racional dos insumos, além de disponibilizar local adequado para a devolução das embalagens vazias, em especial dos defensivos agrícolas, e cuidar da segurança e satisfação do produtor rural a fim de manter os indicadores da produção. É a esse profissional que cumprimentamos e agradecemos pelos serviços prestados. Parabéns, distribuidor, pelo seu dia. 🌱

Rural Agronegócio

Evoluir faz parte da vida.
A nossa evoluiu com o
Agronegócio.



www.AgroHoje.com.br

Forma
Comunicação

Fitossanidade

em destaque



Cada vez mais **RELEVANTES**

Os percevejos, tão danosos à soja, têm assumido a mesma importância na cultura do milho. Novas tecnologias e até as mudanças climáticas explicam porque muitas pragas, incluindo-se os percevejos, que até pouco tempo não preocupavam, agora merecem mais atenção

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

Por muitos anos, o principal problema do milho em termos de insetos fitófagos era a lagarta-do-cartucho, *Spodoptera frugiperda* (J. E. Smith) (Lepidoptera: Noctuidae), exigindo, invariavelmente, medidas de controle. Outras espécies fitófagas, embora presentes, não demandavam controle específico, possivelmente, pelo controle involuntário propiciado pela aplicação de inseticidas contra a lagarta-do-cartucho. A modificação do cenário agrícola, incluindo novas tecnologias e até mesmo mudanças no clima, pode ser apontada como causa do aumento e/ou diversidade de espécies atacando os cultivos agrícolas. Por exemplo, pragas-chaves na cultura da soja, como os percevejos, atualmente são também importantes no milho.

A introdução da tecnologia dos transgênicos, por meio da liberação comercial e do plantio de milho Bt, sem dúvida nenhuma tem contribuído para uma mudança ainda maior na redistribuição da importância econômica das espécies de pragas no milho. O alvo das cultivares de milho Bt no Brasil são as lagartas, especialmente a lagarta-do-cartucho. A adoção da tecnologia tem propiciado a redução no uso de inseticidas químicos. A ação das cultivares de Bt é

imediata, reduzindo a população de lagartas em seus primeiros instares, sendo que muitas vezes não se percebe o dano na planta. Ausência de competição intraespecífica, plantas saudáveis e sem resíduos ativos de inseticidas oferecem condições propícias para a ocupação e a permanência de outras espécies na cultura, como, por exemplo, os percevejos sugadores *Nezara viridula* Linnaeus, *Di-*

chelops melacanthus (Dallas), *D. furcatus* e *Leptoglossus zonatus* Dallas.

Os percevejos sugadores iniciam a alimentação após introduzir o aparelho bucal (estiletes) na fonte nutricional.

Ivan Cruz: Apesar de ser uma medida preventiva, o tratamento de sementes com inseticidas sistêmicos é uma alternativa viável de manejo dos percevejos em milho



Fotos: Divulgação

Durante o processo, injetam saliva que irá se solidificar, formando a bainha alimentar ou flange. Posteriormente, uma saliva aquosa, contendo enzimas digestivas, pré-digerem o alimento, antes de ocorrer a sua ingestão. Durante ou após a alimentação, pode ocorrer a infecção por microorganismos, causando manchas típicas nas sementes ao redor da inserção dos estiletes.

Percevejo-verde — A espécie *Nezara viridula* é totalmente verde. Seus ovos são colocados em grupos. As ninfas inicialmente ficam próximas à postura. Os adultos geralmente migram da soja para as plântulas de milho, podendo causar redução do número de plantas por unidade de área. Plantas de milho entre 25 e 30 centímetros, quando atacadas, mostram graus distintos de danos, variando desde um leve murchamento das folhas centrais até a morte. Quando o ataque ocorre em plantas mais desenvolvidas e a planta não morre, é comum o aparecimento de perfilhos improdutivos. Quando a planta é ataca-

da na fase de formação de grãos, as espigas se deformam e não há o desenvolvimento dos grãos ou os mesmos ficam ressecados. Quando o grão é atacado no estágio leitoso ou pastoso, ele é completamente destruído ou apresenta-se manchado na maturidade.

Os insetos adultos medem, em média, 15 milímetros de comprimento. As ninfas passam por cinco ínstaes. As primeiras fases ninfais são de coloração preta com manchas que podem ser brancas, amarelas ou vermelhas no dorso. Ficam geralmente agregadas sobre a planta hospedeira. Os maiores danos à planta começam a partir do 3º ínstar, especialmente na cultura da soja, quando os insetos passam a alimentar-se dos grãos. A ninfa completamente desenvolvida mede ao redor de 9 mm. A fêmea faz a postura na face inferior das folhas ou nas partes mais abrigadas das plantas e cada uma põe até 200 ovos, agrupados em formato hexagonal de coloração inicial amarelada. O período de ninfa dura em torno de 23 dias. A longevidade do

inseto adulto pode alcançar 70 dias.

A distribuição do inseto é cosmopolita, as plantas hospedeiras são milho, soja, trigo, alfafa, algodão, feijão, melancia, melão, pepino, abóbora e tomateiro, e o período de risco se dá especialmente em plântulas de milho. O dano provocado pelo percevejo-verde é muito similar ao dano ocasionado pelos demais percevejos que atacam a plântula. Em baixa infestação, os sintomas se manifestam pela descoloração das folhas, que se apresentam estriadas. O perfilhamento também pode ser observado. Maior densidade populacional pode ocasionar a morte da planta. O inseto pode também atacar as partes reprodutivas da planta, sugando os grãos. O monitoramento deve ser realizado especialmente após a emergência da planta. Considerando o maior risco de perdas de plantas pelo ataque do percevejo-verde, o tratamento de sementes com inseticidas sistêmicos é uma alternativa eficiente e econômica de controle, tanto para plantios de milho Bt como



PONTAS DE PULVERIZAÇÃO TEEJET, IDEAIS PARA O AUMENTO DA SUA PRODUTIVIDADE

Faça a escolha adequada da ponta de pulverização e evite perdas por desperdício e reaplicação. TeeJet tem todas as opções que você precisa para sua pulverização.

- **Turbo TeeJet® (TT)** - O tamanho de gotas médias e o grande ângulo de pulverização proporcionam boa cobertura em diversos tipos de aplicação
- **TurboTwinJet® (TTJ60)** - Jato duplo e tamanho de gotas médias proporcionam melhor penetração e cobertura no dossel da planta
- **Air Induction Turbo TwinJet (AITTJ60)** - A combinação da tecnologia de jato duplo com indução de ar resulta numa mistura de cobertura e controle de deriva
- **Turbo TeeJet Induction (TTI)** - Produz tamanho de gotas ultra grossas, o melhor em controle de deriva

Saiba mais em: www.teejet.com

TeeJet®
TECHNOLOGIES

YouTube

twitter



Faça já o download do aplicativo para seleção de pontas de pulverização SpraySelect, disponível para plataformas Android ou Apple.



Acima, adulto, grupo de ovos e forma imatura (ninfas) do percevejo barriga-verde; abaixo, adulto, grupo de ovos e ninfa do percevejo grande

milho não-Bt. Ataque na espiga, de maneira geral, somente demanda medidas de controle quando o milho é produzido como sementes.

Percevejo barriga-verde — O percevejo barriga-verde, *D. melacanthus*, associado a plântulas de milho foi relatado pela primeira vez em 1993 no Mato Grosso do Sul, com densidade populacional superior a seis indivíduos adultos/10 metros de fileira de milho. Tal densidade ocasionou definhamento em até 56% das plantas atacadas. Desde então, o seu ataque tem aumentado ano a ano em vários outros estados, como Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Mato Grosso, Minas Gerais, além da região sudeste do estado de São Paulo. É possível também encontrar no milho outra espécie muito semelhante, conhecida como *D. furcatus*, também atacando plantas recém-emergidas.

Um dos fatores considerado propulsor do aumento populacional do percevejo barriga-verde em milho foi a ampla adoção de rotação de culturas em sistemas de plantio direto, que favorece os percevejos ao propiciar alimentação contínua e condições adequadas de sobrevivência, mesmo em períodos de inverno ou estação seca. Nessas condições os insetos sobrevivem sob os restos de culturas. Outro fator favorável ao inseto é o cultivo de plantas hospedeiras em sequência, como soja, milho e trigo. A severidade de ataque do percevejo pode ser

resumida em dano leve, ao se observar apenas pontuações nas folhas; dano moderado, quando as folhas começam a enrolar e

ocorrer leve redução do porte, e dano severo, quando há redução do porte da planta e perfilhamento da plântula.

As duas espécies de percevejo barriga-verde são muito semelhantes, de coloração marrom no dorso e verde no abdome. Ambas apresentam espinhos laterais, sendo tais espinhos maiores em *D. furcatus* e de mesma cor do pronoto. Já na espécie *D. melacanthus* os espinhos são menores sendo as extremidades mais escuras do que o restante do pronoto. Os adultos medem de 9 mm a 12 mm, sendo que a espécie *D. melacanthus* é menor do que a espécie *D. furcatus*. A fêmea coloca em torno de 14 ovos de coloração esverdeada, na planta hospedeira, em fileira dupla. As ninfas são marrons acinzentadas.

O ciclo de vida em milho, de ovo a adulto, é de cerca de dois meses. A longevidade do adulto pode atingir até seis meses, sua distribuição é pela América Latina e as plantas hospedeiras são soja, milho e trigo. O período de risco ocorre principalmente na fase inicial de desenvolvimento da planta de milho, podendo provocar a morte da plântula. O risco é maior para milho de segunda safra, pois há migração dos insetos da soja. Plantas de cobertura e/ou gramíneas de inverno servem de alimento para os insetos, como o milheto, muitas ve-

zes provocando aumento substancial na população da praga, possibilitando gerações contínuas. As pragas sugam a seiva da base do colmo, causando o murchamento da planta e, depois, o seu secamento. Podem também provocar o perfilhamento do milho, o que torna a planta improdutiva. As folhas mais desenvolvidas quando atacadas pela praga apresentam necroses do tecido foliar no sentido transversal.

O monitoramento deve ocorrer especialmente durante o período inicial de desenvolvimento da planta. Para enfrentar este percevejo, em regiões onde há histórico de ocorrência do inseto, pode-se utilizar o tratamento da semente com inseticidas sistêmicos. Tal medida muitas vezes é adequada, considerando o nível de dano econômico calculado em 0,58 percevejo/metro linear de sulco. Quando não há o tratamento da semente, essa densidade populacional da praga indica a necessidade de pulverização.

Percevejo gigante — O percevejo adulto de *Leptoglossus zonatus* é o menos importante das três espécies, mas em certas condições pode causar prejuízos ao produtor, especialmente quando a produção se destina a sementes. O inseto adulto mede cerca de 25 mm. Ataca, além do milho, vários outros cultivos, como sorgo, feijão, soja, tomate e citros. O seu dano se verifica através da sucção do grão, o que ocasiona uma redução na produtividade da planta. O inseto pode também estar associado a algumas doenças da espiga, como *Fusarium*, *Penicillium* e *Cephalosporium*.

A fêmea do inseto geralmente é maior que o macho. Os ovos são colocados enfileirados, aderidos ao substrato vegetal. Inicialmente são de coloração esverdeada, tornando-se, próximos a eclosão, completamente marrons. O período de incubação é, em média, 9,6 dias. As formas imaturas (ninfas) mantêm-se agrupadas até o final do segundo estágio, após o qual se dispersam. Decorridos cerca de 30 dias após a eclosão, surgem os primeiros adultos. Em milho os adultos podem ser vistos alimentando-se nas espigas, onde seus estiletes atravessam a palha. O inseto é mais importante para o milho cultivado para produção de semente, pois, além de danificar o peso da semente, também pode afetar o vigor e o poder germinativo. Nesse caso, pode haver necessidade de controle.



Considerações finais — Os percevejos sugadores associados à cultura do milho apresen-

Acima, sintoma de danos dos percevejos verde e barriga-verde em ataque durante a fase vegetativa; abaixo, o ataque à espiga do milho

tam grande potencial para causar danos, principalmente à planta recém-emergida. Nessa fase de

desenvolvimento, a plântula é muito sensível ao dano e pode ser morta pela praga. A redução no número esperado de plantas por unidade de área traz como consequência imediata a redução na produtividade de milho, especialmente em função da contribuição significativa de cada planta para a produção total da área semeada. Deve ser também considerada a dificuldade no manejo do inseto, que também ataca hospedeiros que convivem próximos à plantação de milho, como é o caso, por exemplo, dos percevejos cujos adultos migram constantemente da soja para o milho. Muitas vezes, a redução do potencial de risco ao milho pode ser alcançada pelo correto manejo da praga nos hospedeiros alternativos. Apesar de ser uma medida preventiva, o tratamento de sementes com inseticidas sistêmicos é uma alternativa viável de manejo dos percevejos em milho, especialmente para as infestações em plântulas e em áreas cujo histórico mostra risco de ocorrência da praga. 



**Tratamento mais que completo para a sua semente.
Tratamento para Produtividade!**

**NITRAL
URBANA**
Inventando o Futuro

Visite nosso site e conheça a linha completa de produtos Nitral Urbana.

www.nitralurbana.com.br

Os **PERCEVEJOS** sob domínio

São as pragas mais importantes da soja e se alimentam diretamente dos grãos, o que causa consideráveis prejuízos

Engenheiro agrônomo Mauro Tadeu Braga da Silva, pesquisador da MTB Consultoria/Instituto Phytus

Os percevejos são considerados uma das pragas de maior importância para a cultura da soja. Por se alimentarem diretamente dos grãos, causam problemas sérios à soja, afetando a quantidade e a qualidade das sementes. As espécies de percevejos mais abundantes em soja são o percevejo-verde (*Nezara viridula*), o percevejo-marrom (*Euschistus heros*) e o verde-pequeno (*Piezodorus guildinii*), embora vários outros da família Pentatomidae também possam estar presentes em menor frequência.

A colonização das plantas de soja pelos percevejos se inicia em meados ou final do período vegetativo da cultura ou durante a floração (R1 a R2). Nesta época, os percevejos estão saindo da diapausa ou de hospedeiros alternativos e migram para a soja. A partir do aparecimento das vagens (R3), que é o período de alerta, as populações desses insetos, principalmente as ninfas, aumentam, podendo atingir níveis elevados entre o final do desenvolvimento das vagens e o início do enchimento dos grãos (R4 a R5), quando a soja é suscetível ao ataque e, por isto, é chamado de período crítico. A população cresce até o final do enchimento de grãos (R6), quando atinge o pico populacional máximo, normalmente com a soja em maturação fisiológica (R7). A partir daí a população tende a decrescer e, na colheita (R8), os percevejos remanescentes se dispersam para as plantas hospedeiras alternativas e, mais tarde, para os nichos de diapausa (palhada), no caso



DN Grassen

do percevejo-marrom. O percevejo-verde e o verde-pequeno se abrigam em plantas hospedeiras (mamona, mostarda, guandu e anileira no Paraná; ervilhaca, nabo forrageiro, tremoço e trigo no Rio Grande do Sul), onde permanecem até iniciar o próximo ciclo, na safra seguinte. No Paraná, o percevejo barriga-verde, da soja passa para o milho safrinha e depois para o trigo, onde pode causar sérios prejuízos durante o período de outono-inverno.

Monitoramento — A vistoria na lavoura deve ser executada, no mínimo, uma

vez por semana, a partir do início da floração (R1) até a maturação fisiológica. O monitoramento deve ser intensificado quando ocorrer invasão de adultos provenientes de cultivares de ciclo mais curto e/ou semeadas mais cedo já em fase de maturação e/ou colheita. No período da colonização, quando as populações de percevejos estão nas bordas da lavoura, uma estratégia que pode ser usada para diminuir o impacto causado pelos inseticidas é efetuar o controle somente nessas áreas marginais, evitando a dispersão dos insetos para toda

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, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Use exclusivamente agrícola. CONSULTE SEMPRE LÍM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

a lavoura e a mortalidade de inimigos naturais de forma generalizada.

Em geral, as cultivares semeadas mais cedo ou as cultivares precoces escapam dos danos dos percevejos. Estas cultivares, no entanto, são fontes de abrigo, de alimentação e, principalmente, de reprodução dos percevejos. Por isto, deve-se concentrar o monitoramento e o controle nestas cultivares, para diminuir a multiplicação e, assim, a dispersão para as cultivares tardias ou semeadas mais tarde. Caso isso não aconteça, os percevejos podem causar os maiores prejuízos, pelas maiores concentrações desses insetos nos plantios tardios (meados de dezembro).

Finalmente, a pulverização adequada de inseticidas, envolvendo o momento da aplicação, a dose e a reação diferenciada dos percevejos da soja em relação aos inseticidas ou a um mesmo inseticida, é muito importante para o manejo, inclusive, para evitar a resistência desses insetos a inseticidas. Hoje, em alguns locais, é comum a ocorrência de populações de percevejos resistentes aos inseticidas. Para que esses problemas não sejam intensificados, é indicado



que o mesmo inseticida não seja utilizado na mesma área, repetidas vezes; que sejam usados inseticidas eficientes; e que não sejam empregados inseticidas em doses menores ou maiores que aquelas registradas e/ou pesquisadas ou indicadas pelas Comissões de Entomologia.

Monitoramento: a vistoria na lavoura deve ser executada, no mínimo, uma vez por semana, a partir do início da floração (R1) até a maturação fisiológica, explica Mauro Tadeu Braga da Silva

Nunca foi tão fácil planejar sua compra.

4

oportunidades de negócio a sua escolha!



Convênio
BANCO REGIONAL DE DESENVOLVIMENTO DO EXTREMO SUL



METALFOR
CONSÓRCIO NACIONAL



BNDES
Linhas de financiamento



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

ACADEMIA BAYER: troca de informações e tecnologias

Para oferecer aos produtores brasileiros soluções altamente eficazes para manutenção do potencial produtivo, incremento de produtividade e qualidade das lavouras, a Bayer CropScience desenvolve, desde o ano passado, a Academia Bayer de Inovação. Trata-se de uma plataforma de trabalho junto a pesquisadores renomados do Brasil e da América Latina que atua no compartilhamento de pesquisas, no estabelecimento de um ambiente favorável para a geração de ideias no âmbito científico, no debate sobre a efetividade de boas práticas voltadas ao manejo de pragas, doenças e plantas daninhas e no desenvolvimento de projetos em conjunto de forma consciente e contínua.

A iniciativa, apresentada pela primeira vez em Bento Gonçalves/RS, tem em seu conselho técnico pesquisadores das áreas de fitopatologia, entomologia e herbologia, que são divididos em três grupos diferentes, com até 25 pessoas cada. Durante os encontros, profissionais contam com materiais de pesquisa em primeira mão para a realização de discussões de temas relevantes para a agricultura brasileira e para o desenvolvimento de produtos fitossanitários, além de ações diferenciadas, como as field tours (tour de campo).

De acordo com Bernard Jacqmin, diretor de Desenvolvimento Agrônomo da Bayer CropScience para América Latina, o trabalho vem sendo estruturado por meio de reuniões temáticas e abordagens científicas, fatores que proporcionam o estabelecimento de desafios e discussões imparciais e aproximam a academia das necessidades cotidianas elencadas, frequentemente, pelos agricultores “Identificamos, por intermédio da participação da empresa em congressos e feiras, a necessidade de reunir experts em prol da agricultura nacional. Por esse motivo, compartilhamos, nesses encontros, os avanços das áreas de pesquisa e desenvolvimento da

empresa, priorizando o intercâmbio de novos conceitos, assim como do incentivo de protocolos de trabalho específicos”, destaca.

A primeira etapa de conferências abordou temas da atualidade da agricultura brasileira, como o manejo de resistência de fungos, a nematologia em diversas culturas e o manejo de resistência de plantas daninhas, com destaque para as participações do grupo em eventos, como o Congresso Brasileiro de Fitopatologia, e em field tour realizado em campos dos estados do Paraná e do Rio Grande do Sul e na província de Córdoba, na Argentina. Todos os eventos contaram com a participação de especialistas das unidades da Bayer da Alemanha e dos Estados Unidos. “Procuramos oferecer aos participantes experiências que agreguem informações relevantes para a condução de trabalhos científicos e que favoreçam o suprimento de demandas nacional e internacional pela agricultura brasileira. Para tanto, convidamos especialistas de outras unidades da empresa,

assim como órgãos de pesquisa e universidades, para debater os assuntos elencados”, afirma Jacqmin. Ainda no segundo semestre de 2012, a empresa programa mais encontros da Academia Bayer de Inovação, que terão como ferramenta essencial o debate sobre inseticidas, fungicidas e herbologia. 

Jacqmin: “Compartilhamos nesses encontros os avanços das áreas de pesquisa e desenvolvimento da empresa, priorizando o intercâmbio de novos conceitos”





EXTINGUE BUGS

*Soluções Definitivas para o
Controle de Pragas*

LOGIN

LANCER 750

TRINCO COPS

Imida
GOLD

Quer dar um UP no manejo de pragas da sua lavoura?

A UPL tem um amplo portfólio de inseticidas e uma sugestão de manejo diferenciado que resolve o problema de pragas em várias culturas.

Problemas com os percevejos? Use o programa EXTINGUE BUGS da UPL.

Campos demonstrativos em todo o país comprovam:

EXTINGUE BUGS da UPL RESOLVE!

www.uplbrasil.com.br

UPL

FMC LANÇA MANUAL DE NOVO SITE DE PERCEVEJOS

A FMC Agricultural Products apresentou o mais novo ponto de encontro on line que reúne rico conteúdo sobre percevejos, o site www.percevejos.com.br, onde é possível visualizar notícias e artigos técnicos e científicos sobre o tema, e o Manual de Identificação de Percevejo na Soja, livreto no formato bolso. O manual é de autoria do especialista e consultor Paulo Edimar Saran, material que também estará disponível no site da FMC – www.fmcagricola.com.br. Ambos os lançamentos ocorreram no XXIV Congresso Brasileiro de Entomologia, no mês passado, em Curitiba.



Paulo Edimar Saran

NOVA COORDENAÇÃO EM COMUNICAÇÃO DA ARYSTA

Claudine Divitis assumiu a coordenação da área de comunicação da Arysta LifeScience América Latina. Com mais de 15 anos de atuação no mercado de comunicação corporativa, Claudine traz à Arysta sua experiência executiva em Planejamento e Gestão de Comunicação e Marketing e vivência no mercado de agribusiness, por sua atuação na DuPont e na Perfil Comunicação. Após recente reestruturação, a unidade de negócios América Latina tornou-se a maior das seis unidades da Arysta em todo o mundo, reunindo, além da América do Sul, as operações do México e da América Central.



Claudine Divitis

BASF E O TEATRO MATA VIVA NO MT

O Teatro Mata Viva, projeto de educação ambiental do Programa Mata Viva de Adequação e Educação Ambiental da Basf, iniciará no município de Sapezal/MT em 30 de setembro. O projeto tem por objetivo estimular os jovens a refletir sobre seu papel em relação à preservação do meio ambiente, por meio do conhecimento socioeducacional proposto. “A iniciativa visa fomentar a cultura e a conscientização ambiental, oferecendo algo além de entretenimento”, argumenta Dieter Schultz, gerente de Serviços e Sustentabilidade da Unidade de Proteção de Cultivos da Basf.



Dieter Schultz

MONSANTO: CAMPEÕES DE CONCURSO VISITAM EUA

Os 34 sojicultores brasileiros que venceram o programa Maior Produtividade e Melhores Práticas Intacta RR2 PRO visitaram os Estados Unidos, onde cumpriram extensa programação. Um dos dias mais esperados foi a visita à maior feira agrícola do país, a Farm Progress Show. Além de passarem pelos estandes da Monsanto e das marcas e tecnologias da empresa, os agricultores conheceram as novidades nos demais segmentos do agronegócio, como maquinário agrícola, implementos e fertilizantes.



Produtores na Farm Progress Show

UPL FAZ RODADA DE PALESTRAS PELO RS

A UPL Brasil realiza uma rodada de palestras pelas principais regiões produtoras de arroz do Rio Grande do Sul. Segundo Diego Arruda, gerente de Produtos Herbicidas da UPL Brasil, uma das preocupações atuais na cultura do arroz é o manejo de resistência de plantas daninhas. Dentro deste tema, foi apresentado o Stam 800 WG, um herbicida a base de Propanil, com mecanismo de ação chamado de inibidor fotossintético. O produto da UPL é mais concentrado, com formulação diferenciada, e indicado para gramíneas de difícil controle.



Diego Arruda

RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE DA SYNGENTA

A Syngenta Brasil lançou a terceira edição de seu Relatório de Sustentabilidade. “São iniciativas exemplares, como o Programa Centro Sul de Feijão e Milho, que envolve Syngenta, Emater, Embrapa, Iapar, Secretaria de Agricultura do Paraná e Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha, e o trabalho que une a empresa e o Governo com o objetivo de criar uma legislação específica para culturas que ocupam áreas pequenas e que contam com suporte fitossanitário insuficiente, as *minor crops*”, afirma Karla Camargo, gerente de Relações Institucionais.



Karla Camargo

BEQUISA PARTICIPA DE SIMPÓSIO DA ABRAPÓS

A Bequisa participou em agosto do VII Simpósio Paranaense de Pós-Colheita de Grãos promovido, pela Abrapós. A empresa expôs toda sua linha pós-colheita com enfoque no Gastoxin B57 e recebeu em seu estande clientes e distribuidores de diversos estados. De acordo com Leandro Carvalho, coordenador de portfólio da linha pós-colheita, como o simpósio é o principal evento deste segmento, foi muito importante a Bequisa prestigiar a feira e estreitar o relacionamento com o cliente, além de expor a linha de produtos.



Bequisa no Simpósio da Abrapós

DOW NO XIV ENCONTRO NACIONAL DE BATATA

Em setembro, a Dow AgroSciences participou do XXV Congresso de la Asociación Latinoamericana de la Papa (ALAP) e do XIV Encontro Nacional de Produção e Abastecimento de Batata (ENB), em Uberlândia/MG. Também promoveu um dia de campo na Fazenda da Glória, em Uberlândia, evento em que os visitantes puderam acompanhar demonstrações do portfólio para HF da Dow AgroSciences, aplicado especificamente na cultura da batata e verificar o desempenho e a aplicabilidade das novas tecnologias apresentadas pela empresa.



Equipe Dow no Congresso

DUPONT LANÇA FUNGICIDA ORANIS PARA O FEIJÃO

Oranis é a nova marca comercial que a DuPont Produtos Agrícolas passa a comercializar no Brasil. Lançado recentemente, o fungicida é específico para tratamento preventivo das doenças antracnose e mancha angular do feijão. “Trata-se de um fungicida de alta tecnologia, que também traz como benefício o fato de não ser ‘lavado’ facilmente pelas chuvas. Este aspecto contribui para rentabilizar o investimento do agricultor na prevenção de antracnose e mancha angular”, define o gerente de marketing da DuPont, Luiz Wanderlei Braga.



Luiz Wanderlei Braga

BRA 5000

Nivelador automático de barra de pulverização

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

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



Fotos: Wenderson Araújo

MODERNIZAÇÃO da **silvicultura e a precisão de suas operações**

Ademar da Silva Júnior, presidente da Comissão de Silvicultura e Agrossilvicultura da CNA

A silvicultura de precisão pode ser entendida como um conjunto de procedimentos e tecnologias que permitem o tratamento geograficamente localizado de uma cultura, permitindo também a análise da produtividade e das características do solo (por meio da co-

lheita e amostras ou imagens de satélite), controle preciso da aplicação de insumos e correção da terra e plantio. Assim, o GPS se torna um componente essencial para a maioria das aplicações de silvicultura de precisão baseadas em mapeamento do solo. No Brasil, as em-

presas produtoras de eucalipto são as principais representantes deste sistema de controle de plantio.

Já é de perfeita compreensão que as características edafoclimáticas do Brasil proporcionam vantagens competitivas em relação a outros países



"A silvicultura de precisão poderá promover grandes evoluções na silvicultura brasileira" atesta Ademir da Silva Júnior

produtores de florestas. Para acompanhar a expansão acentuada do setor florestal brasileiro, marcada por significativas ampliações das empresas produtoras principalmente de papel, celulose e carvão, a silvicultura de precisão se torna a grande aliada para um aumento de produtividade por área e controle de qualidade da madeira. As novas tecnologias desenvolvidas por centros de pesquisa e adotadas por empresas devem ser aproveitadas e incentivadas como uma excelente ferramenta na quebra de paradigmas sociais, ambientais e econômicos, muitas vezes associados equivocadamente aos projetos florestais.

Por meio de amostragem de parcelas representativas das áreas ou talhões cultivados, a silvicultura de precisão auxilia no controle de qualidade da empresa. Tecnologias como o sensoramento remoto, sistemas embarcados e sistemas avançados de processamento de informações são ferramentas cada vez mais disponíveis e aplicáveis a diversas etapas na implantação de um projeto florestal, desde o planejamento de atividades, ao preparo do solo e controle e prevenção de incêndios florestais. Além disso, contribuem na redução de custos ao

SILVICULTURA DE PRECISÃO É A TENDÊNCIA

A mecanização da silvicultura, mais do que um avanço tecnológico para o setor madeireiro, é uma tendência para os próximos anos. A maioria das empresas do ramo no Paraná e em Santa Catarina ainda não utiliza máquinas na silvicultura por conta de entraves como a pouca difusão da tecnologia, a falta de fornecedores e a limitação de recursos para investimentos. Mesmo assim, existe um fator que promete obrigá-las a utilizarem essa opção. "A crescente escassez de mão de obra deve ser um fator decisivo para o início dessa mudança. Essa realidade deve ser um incentivo para as empresas buscarem alternativas, como aconteceu com a colheita na década de 90", afirmou Ricardo Malinovski, doutor em Engenharia Florestal pela UFPR e um dos palestrantes da câmara técnica de silvicultura durante o 4º Congresso Florestal Paranaense, em Curitiba, no mês passado.

Malinovski divulgou alguns números levantados em uma pesquisa realizada com 28 empresas do Paraná e de Santa Catarina que mostram que elas estão conscientes dos benefícios da mecanização e desejam a mudança. "Um dos agravantes para a implantação desse sistema é o fato de cerca de 50% dos terrenos onde essas companhias estão instaladas é de relevo ondulado e fortemente ondulado", explicou o professor. O uso da silvicultura de precisão, que é um processo novo que começou a ser difundido há cerca de seis anos, é ainda mais raro, mas também é uma tendência.

possibilitar, por exemplo, um maior controle do fluxo de insumos e fertilizantes por um pulverizador e a uniformidade das dosagens aplicadas, além de auxiliar a sinalização aos operadores, evitando a passagem por áreas sem aplicação. A silvicultura de precisão poderá promover grandes evoluções na silvicultura brasileira por possibilitar ao produtor rural a modernização da gestão de suas atividades e auxiliar na correta tomada de decisão, reduzindo o prazo de retorno do seu investimento.

O Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) e a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) já tem desenvolvido o Progra-

ma Agricultura de Precisão desde 2011, através da capacitação de instrutores em cursos de 80 horas. Em 2012, a entidade iniciou um ciclo de seminários com o objetivo de levar o conhecimento também aos produtores e aos demais trabalhadores rurais, como os prestadores de serviços e o setor de máquinas agrícolas.

A Comissão Nacional de Silvicultura e Agrossilvicultura da CNA atua como parceira das empresas nacionais e internacionais na proposição e divulgação de técnicas de silvicultura de precisão viáveis para os grandes, médios e, também, pequenos produtores rurais.

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



Transmissor AG-401

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

Vendas e locações para todo o Brasil!



O maior **PRONAF** à disposição dos familiares

O agricultor familiar pode usufruir do maior montante até hoje do Programa Nacional de Agricultura Familiar (Pronaf). São R\$ 18 bilhões para as operações de crédito rural, valor incluído entre os R\$ 22,3 bilhões em recursos do Plano Safra 2012/2013 para a agricultura familiar, também o maior já anunciado pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Somente nos últimos dez anos, o Pronaf evoluiu mais de 400%, visto os R\$ 3,9 bilhões da safra 2002/2003. “Os recursos vão ampliar a capacidade de investimentos dos agricultores familiares, o que também contribui para o aumento da produção de alimentos no País e a geração de renda dos trabalhadores rurais”, afirma o titular da Secretaria de Agricultura Familiar (SAF/MDA), Laudemir Müller.

O crédito é importante porque contribui para a reestruturação da infraestrutura das unidades produtivas da agricultura familiar. O Pronaf é utilizado para o custeio das safras e para investimentos e possui diversas modalidades que abrangem, praticamente, todas as necessidades de crédito dos agricultores familiares. “O Plano Safra e o Pronaf 2012/2013 receberam esse volume recorde, o maior da história, porque o Governo, além de acreditar na agricultura familiar e valorizá-la, constatou que esses agricultores estão investindo mais, estão comprando mais máquinas, mais equipamentos e estão melhorando a produtividade no campo. Por isso, precisam de mais recursos e investimentos”, destacou o secretário.

Uma das novidades do Plano Safra 2012/2013 é o aumento da renda de

enquadramento dos agricultores familiares no Pronaf, que passou de R\$ 110 mil para R\$ 160 mil. “O aumento é um dos maiores já registrados. E o MDA fez isso porque é importante: os agricultores familiares estão melhorando de vida e, com isso, ficavam fora das linhas de crédito do Pronaf, já que a renda deles começou a ultrapassar os R\$ 110 mil. Com as novas medidas, o governo continua ajudando aqueles agricultores que estão melhorando de vida, ou seja, crescendo com o País”, justifica Müller. Para os financiamentos de custeio, o limite do financiamento passou de R\$ 50 mil para R\$ 80 mil. Os juros para operações de custeio de valor acima de R\$ 20 mil foram reduzidos de 4,5% ao ano para 4%. Nas outras linhas de custeio e investimento, as taxas variam de 0,5% a 3%.

O Pronaf na visão das lideranças

“A Fetaep estava esperando este Plano Safra 2012/2013 com muito expectativa, pois, se todas as reivindicações do Grito da Terra Brasil para a política agrícola fossem atendidas, as mudanças na agricultura familiar seriam bastante consideráveis. Algumas das reivindicações foram atendidas. O aumento do volume de recursos de R\$ 16 bilhões para R\$ 22,3 bilhões nos dá a certeza de por falta de dinheiro o agricultor familiar não deixará de investir na sua atividade. As taxas de juros de algumas linhas tiveram uma pequena redução, o que incentiva o agricultor familiar a procurar fazer mais investimentos na sua propriedade. Mas o maior avanço foram os ajustes feitos nos critérios para enquadramento no Pronaf. Os novos critérios não desenquadraram os agricultores familiares que já estão no programas, mas aumenta o público atendido, especialmente num momento em que o meio rural deixa de ser visto como um espaço atrasado e passa a incorporar os avanços da vida moderna.”

José Carlos Castilho, diretor da área

Agrícola da Federação dos Trabalhadores do PR (Fetaep)

Na avaliação da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de SC (Fetaesc), o plano é insuficiente para a agricultura, pois não fornece segurança de renda para o agricultor devido à deficiência de seguros agrícolas. “A agricultura é uma atividade vulnerável, portanto essa injeção de capital satisfaz somente uma parcela das necessidades, que é a disponibilidade de crédito para compra de insumos. Além disso, nota-se uma falta de coerência entre a produção e a demanda, deixando maior parte do valor disponível para médios e grandes produtores”.

José Walter Dresch, presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura do Estado de SC (Fetaesc)

“O Plano Safra 2012/2013 traz uma série de avanços em relação ao anterior. Houve pequena redução de juros no Pronaf Custeio (0,5%), bem como a ampliação do

limite de financiamento de R\$ 50 mil para R\$ 80 mil. A ampliação do teto para enquadramento passou de R\$ 110 mil para R\$ 160 mil de renda bruta anual. Isto amplia o número de agricultores para acessar o crédito. O maior avanço se dá no Proagro Mais, que assegura, além de 100% do valor financiado, até R\$ 7 mil de recursos próprios em caso de perdas por intempéries. É preciso avançar na assistência técnica, ampliar os mecanismos do Programa de Garantia de Preços da Agricultura Familiar e reduzir os juros do Pronaf Custeio, cujo limite precisa ser ampliado e igualado ao do Investimento, que é de R\$ 130 mil. Grande parte dos avanços continua apenas como anúncio político, pois a burocracia do MDA impede que milhares de agricultores acessem o crédito, uma vez que o sistema de emissão de Declaração de Aptidão (DAP) continua com os percentuais e as regras da safra passada”.

Elton Weber, presidente da Federação dos Trabalhadores na Agricultura no RS (Fetagr/RS)

PREPARE-SE!

Vem aí o maior evento de soja do mundo.

A Agritours Brasil, a maior especialista em viagens técnicas, leva você e o seu grupo pelo roteiro certo.

Uma viagem de puro conhecimento e relacionamento profissional. Reúna o seu grupo e faça já uma reserva.

17 a 22 de fevereiro de 2013



AGRITOURS BRASIL
AGRIBUSINESS

Informações e reservas:
(11) 3627-9826 / (11) 3627-9827
www.agritoursbrasil.com.br

AGRONEGÓCIOS: RUMO À OUTRA REALIDADE



Fotos: Denise Saueressig

Mais de 3,5 mil produtores e técnicos participaram do XX Congresso Nacional realizado pela Associação Argentina de Produtores de Plantio Direto (Aapresid). Um dos destaques do evento é a opinião do analista Felix Peña a respeito do futuro do agronegócio. Para ele, o produtor agropecuário precisa se converter em um hábil caçador de um alvo móvel. Por isso, ele recomenda formar equipes, manter a integração à cadeia e preservar o caixa para não vender mal a produção. Peña adverte que o mundo que conhecemos nos últimos 10 ou 15 anos não existe mais. “Não está claro o que virá pela frente. E desconfie de quem assegura que sabe a resposta”, avisa. A transição, na opinião do analista, pode ser prolongada, difícil e turbulenta. “Ingressamos em um mundo descentralizado, em que ninguém pode dominar o outro. Um universo em que tudo se mistura: hábitos, cultura e religião. Cada um deverá contar com seu próprio roteiro e manter as antenas receptivas para ver para onde se movem as coisas”, destaca. Para o agronegócio, a dinâmica do câmbio aumenta a volatilidade e o deslocamento da competitividade. O importante, segundo Peña, é ficar atento para detectar oportunidades que podem estar ao lado.

TODOS OS OLHOS

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) ajustou negativamente a produção de soja norte-americana em 14 milhões de toneladas. No entanto, analistas consideram que as perdas podem ser ainda maiores, e o órgão americano vem reduzindo drasticamente as exportações previstas para manter a relação estoque/consumo. O problema é que a China segue comprando com intensidade, e os embarques externos dos Estados Unidos continuam andando rapidamente. “Neste ritmo, ficaremos sem soja em breve”, adverte o analista de mercado da Fundação Libertad, Dante Romano. “É uma equação difícil, porque o estoque de segurança da China diminuiu de 23% para 15%, e o país não pode correr mais riscos. Todo esse cenário gera uma forte expectativa sobre a produção na América do Sul. São esperadas mais de 55 milhões e 85 milhões de toneladas para a Argentina e o Brasil, respectivamente. Desse modo, em fevereiro ou março, teremos um reposicionamento no mercado da soja, e os preços tendem a recuar diante dos altos valores atuais. A previsão de El Niño indica que a produção na Argentina e no Brasil poderá alcançar mesmo grandes volumes”, declara Romano.

TRIGO O saldo exportável voltou a ser exíguo. A estimativa é de que fique em cerca de 3 milhões de toneladas. A área plantada é uma das menores em termos históricos.

SOJA Era aguardada uma verdadeira avalanche de soja. No entanto, depois da alta dos preços do milho, a expectativa está um pouco mais contida. A previsão inicial indicou a obtenção de 55 milhões de toneladas para a próxima safra.

LEITE Os preços pagos ao produtor voltaram a registrar um leve retrocesso, justo quando o segmento necessitava de uma importante alta. Os valores apontam para US\$ 0,33 pelo litro, segundo o dólar oficial, e para US\$ 0,24, de acordo com o dólar paralelo.

CARNE Os preços de terneiros e novilhos se mantêm estáveis, mas acabam em desvalorização devido à inflação anual de, pelo menos, 25%. Os confinadores também já alertaram o mercado para a alta nos custos.

MUITO CARO

Os produtores de leite argentinos voltaram a pagar um preço alto por seu escasso nível de coesão. Com um preço bastante deprimido



para o leite, e depois de semanas em que foram bloqueados os acessos a várias indústrias, uma reunião com autoridades nacionais e as empresas terminou em um novo fracasso. A questão é que grupos de produtores mais próximos ao governo decidiram aceitar um acordo em que as indústrias se comprometem a manter os preços até o final do ano, o que já deixou de ser cumprido. Questionados sobre esse acordo, os produtores justificaram a decisão com o argumento de que pretendiam evitar males maiores. Conclusão: o preço recebido está abaixo da demanda dos produtores e as perspectivas de melhora parecem definitivamente enterradas.

Solo coberto, invasoras **AUSENTES**

Germani Concenço, pesquisador da Embrapa Agropecuária Oeste

As plantas daninhas possuem atributos que as tornam especiais, como desenvolvimento agressivo, habilidade competitiva, capacidade de produção de propágulos, desuniformidade na germinação, dentre outras. Devido a isto, as invasoras podem interferir sobre as cultivadas, causando prejuízos ao rendimento econômico da cultura. A composição da infestação de daninhas varia em função da região e do sistema de implantação da lavoura, e sua época de emergência depende dos ciclos de temperatura e de chuvas ao longo do ano. A germinação e o estabelecimento das plântulas são influenciados pela cobertura do solo. Portanto, as diferentes condições, tanto das sementes no solo, como do ambiente, podem resultar em menor ocorrência e perda de viabilidade dos propágulos.

Normalmente, os primeiros itens no planejamento de métodos de controle de daninhas visam atuar sobre o banco de sementes do solo. Sistemas de manejo baseados no revolvimento do solo podem trazer à superfície sementes e estruturas de reprodução vegetativa em condições de germinar ou brotar, agravando o problema da infestação.

O Sistema Plantio Direto (SPD) desponta como um dos sistemas que, por suas características, proporciona um conjunto de benefícios ao sistema pro-



Germani Concenço/Embrapa

ductivo, tais como a redução dos índices de erosão e perda de nutrientes por escoamento superficial da água da chuva; redução dos custos com preparo do solo, principalmente do consumo de combustíveis; necessidade de tratores e outros maquinários de menor potência; melhoria gradual dos aspectos físicos, químicos e biológicos, bem como aumento da capacidade de infiltração e retenção de água no solo; e redução da ocorrência de espécies daninhas anuais, bem como daquelas que necessitam de luz para a

A buva está entre as invasoras que atualmente despertam maior interesse e necessidade de manejo integrado nas culturas de soja e milho na maioria das regiões produtoras

germinação (fotoblásticas positivas). Além disso, o SPD está em sintonia com outras práticas conservacionistas como a Integração Lavoura-Pecuária (ILP).

Resistência ao herbicida — A ausência de revolvimento do solo no SPD evita que sejam trazidas à superfície se-

**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.



mentes cuja capacidade de germinação se restringe àquelas mais próximas da superfície do solo, como é o caso da buva (*Conyza* spp.). Esta espécie está entre as plantas daninhas que atualmente despertam maior interesse e necessidade de manejo integrado nas culturas de soja e milho na maioria das regiões produtoras, devido à ocorrência de populações desta espécie resistentes ao herbicida glyphosate.

A grande maioria da infestação de buva em lavouras é oriunda de sementes dispostas até um centímetro de profundidade no solo. Sob SPD, independente do volume de palha no sistema, o produtor tem que se preocupar apenas em eliminar as sementes de buva que estão na superfície ou a pequena profundidade no solo. As sementes de buva a maiores profundidades, em estado quiescente, serão forçadas à dormência, com posterior perda de viabilidade pela ausência de revolvimento do solo, pois nunca receberão a luz necessária à germinação.

Além da ausência de revolvimento do solo, espécies como a buva e o capim-amargoso (*Digitaria insularis*), que atualmente também apresenta biótipos resistentes ao glyphosate, têm a germinação e o crescimento inicial inibidos pela palhada resultante do cultivo anterior ou de plantas de cobertura. Estudos conduzidos na Embrapa Agropecuária Oeste, sediada em Dourados/MS, indicam que a deposição homogênea sobre o solo de 3 a 5 toneladas/hectare de massa seca no período de entressafra já é capaz de inibir significativamente o estabelecimento de plantas daninhas. A utilização do SPD, com a sequência de soja e milho safrinha consorciado com braquiária, desponta como uma das alternativas para manutenção de palha na entressafra. A presença da braquiária, uma espécie graminínea com alta relação C:N e lenta decomposição, inibe em até 80% a ocorrência de invasoras na safra de soja subsequente, tanto em cultivo solteiro como no consórcio com o milho.

Áreas em pousio na entressafra, mesmo sob SPD, apresentam alta infestação de espécies daninhas adaptadas a este sistema, como trapoeraba (*Commelina benghalensis*), corda-de-viola (*Ipomoea* spp.), guanxuma (*Sida* spp.), poa-branca (*Richardia brasiliensis*) e picão-preto (*Bidens* spp.), dentre outras. Culturas com rápida decomposição (baixa

A utilização do SPD, com a sequência de soja e milho safrinha consorciado com braquiária, desponta como uma das alternativas para manutenção de palha na entressafra



relação C:N) implantadas pós-soja na safrinha, como o feijão, ou culturas com adequado volume de palha, porém, que proporcionem cobertura deficiente do solo – como o milho solteiro –, são pouco eficientes em inibir a ocorrência de plantas daninhas.

A presença da palhada no SPD também ocasiona menor variação térmica nos primeiros centímetros de solo entre os períodos diurno e noturno. A buva germina preferencialmente a temperaturas ao redor de 20°C, porém seu percentual de germinação é maximizado quando há variação térmica no solo. Temperaturas diurnas ao redor de 30°C e noturnas mais baixas, ao redor de 20°C, ocasionam maior germinação da buva comparado a sua temperatura preferencial, porém sem oscilação térmica.

Para os produtores que ainda não utilizam o sistema, salienta-se que o plantio direto deve ser instalado em áreas com pH corrigido e fertilidade em níveis ade-

quados, além de baixa infestação inicial de plantas daninhas. Áreas mal manejadas por diversos anos antes da implantação do sistema direto possuem banco de sementes muito rico, podendo apresentar problemas de manejo nos primeiros anos, caso práticas corretivas não sejam aplicadas. As práticas iniciais de manejo a serem adotadas na nova área de SPD dependem de cada caso – espécies daninhas presentes e seu nível de ocorrência, equipamentos disponíveis ao produtor, custo do manejo, e período disponível para a aplicação destas práticas.

Diversos problemas de alta severidade de ocorrência de espécies daninhas em áreas de SPD, devem-se a (1) problemas na instalação do sistema – a área não foi corretamente adequada antes do início do sistema; ou (2) aplicação de práticas equivocadas após o início do uso do sistema. Estima-se que pelo menos metade das áreas sob SPD não sejam manejadas segundo seus principais pre-



Germani Concenção/Embrapa

ceitos: diversificação de culturas, pelo menos dois cultivos ao ano (mesmo que um deles seja somente com plantas de cobertura), e manutenção contínua de palhada na superfície do solo, além da ausência de revolvimento por implementos de preparo do solo.

Bois anti-invasoras — No SPD, espécies daninhas perenes podem ser mais favorecidas. Devido a isto, a adoção da ILP promoverá maior sustentabilidade ao sistema por diversificar a natureza dos estresses que atuam sobre as daninhas. A daninha mais problemática na área será aquela mais adaptada às práticas de controle aplicadas. Assim, a presença dos animais por determinado período, desde que manejados corretamente, auxilia na redução da ocorrência de invasoras. O manejo incorreto, no entanto, com pisoteio excessivo devido a equívocos na lotação ou no tempo de permanência dos animais, pode colaborar para a redução da cobertura do solo e na dificuldade de recuperação da espécie vegetal utilizada como forrageira, culminando em maior infestação por plantas daninhas no ciclo de agricultura subsequente.

A manutenção da água no solo sob SPD em períodos de estiagem também favorece a cultura face às invasoras. Plantas cultivadas foram melhoradas para responder com altas produtividades sob fornecimento adequado de níveis dos fato-

res de produção e, normalmente, não to-
leram escassez de água. Dentre o com-
plexo de plantas daninhas, existem aque-
las capazes de evitar o estresse hídrico
em períodos de estiagem porque apre-
sentam, por exemplo, sistema radicular
profundo. Existe outro grupo que, em-
bora se submeta ao estresse, possui me-
canismos de tolerar a falta de água, pois
apresentam maior eficiência no uso da
água. O plantio direto permite maior con-
servação de água, beneficiando as plan-
tas da cultura em períodos de estiagem
prolongados, pois estas são normalmen-
te mais sensíveis que as daninhas à falta
deste recurso.

Para se beneficiar dos diversos as-
pectos positivos do SPD na redução da
ocorrência de plantas daninhas, o pro-
dutor deve ter em mente a necessidade
de implantar e conduzir o sistema cor-
retamente. Os benefícios aparecerão
gradualmente e se traduzirão em menor
demanda de herbicidas no manejo das
invasoras, redução da ocorrência de es-
pécies daninhas problemáticas e estabi-
lidade de produção da cultura em anos
de estresses hídricos prolongados. 

Para se beneficiar dos diversos aspectos positivos do SPD na redução da ocorrência de daninhas, o produtor deve ter em mente a necessidade de implantar e conduzir o sistema corretamente, explica Concenção



Sílvia Z. Borges/Embrapa

SUA SOLUÇÃO IDEAL VOCÊ ENCONTRA AQUI

S·BOX

Agricultura de Precisão



geotecnologia e agricultura

GPS Barra de Luzes



- 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

SEM LEILÕES, NEGÓCIOS COM TRIGO SÃO PONTUAIS

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

Os leilões da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) vinham sendo as principais movimentações com trigo no Brasil. Como os leilões foram cancelados, houve apenas reportes pontuais de negócios, devido ao desencontro entre a pedida dos produtores e a oferta por parte da indústria. Na região norte paranaense, onde a colheita já está em pelo andamento, por exemplo, o valor pedido pelos produtores pela tonelada de trigo de melhor qualidade não é inferior a R\$ 700. Com isso, muitos moinhos têm evitado adquirir o produto. “Os agentes reportam a existência de dois tipos de compradores no mercado neste momento: os que estão bem estocados e os que necessitam comprar o mais rápido possível, a fim de manter as suas operações em um nível normal”, explicou o analista de Safras & Mercado Elcio Bento. Os primeiros estão na defensiva e têm nos leilões do Go-



março	476,36
abril	488,75
maio	507,05
junho	519,21
julho	532,73
agosto	575,22
setembro	532,73

verno o referencial para novas aquisições. Os demais, em geral de menor porte, se não conseguem adquirir o cereal do Governo, precisam pagar os preços pedidos no mercado.

Segundo o último relatório do Departamento de Economia Rural (Derar) da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do Paraná, a colheita de trigo está 30% concluída. Encontram-se em boas condições 69% das

lavouras, 29% em condições médias e 2% em condições ruins. Do total, 0% das plantações estão em germinação, 14% em desenvolvimento vegetativo, 23% em floração, 22% em frutificação e 41% em maturação. No Rio Grande do Sul, as condições climáticas e sanitárias são favoráveis para a cultura, o que sinaliza para bons resultados na colheita, que deve se iniciar em breve.

ARROZ

VALORIZAÇÃO NO RS É A MAIOR DESDE 2004

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

A segunda semana de setembro manteve a tendência de forte alta do arroz no principal referencial para o país, o Rio Grande do Sul, que atingiu o melhor patamar desde meados de 2004. Seguindo o mesmo comportamento, Santa Catarina e Paraná já apresentam acréscimo significativo no período de um mês. Nas regiões produtoras de arroz de terras altas, o aumento de preços é ainda maior, devido à oferta cada vez mais escassa, gerando uma demanda adicional para o mercado do Sul do país. No Rio Grande do Sul, a média paga para o produtor era de R\$ 38,12 por saca de 50 quilos no dia 17 de setembro. No decorrer de uma semana, a média paga teve valorização de 4,2%, pois estava a R\$ 36,57 por saca no dia 10. Porém, no que se refere ao valor registrado 30 dias antes, quando estava a R\$ 33,02, há acréscimo de 15,4%. E frente à cotação de um ano atrás, há elevação de 65,2%, já que na época estava a R\$ 23,07



março	25,77
abril	26,79
maio	27,96
junho	28,53
julho	29,22
agosto	32,69
setembro	36,31

por saca. Em Santa Catarina e no Paraná, a cotação média do grão irrigado em casca teve alta expressiva, sendo que na praça de Rio do Sul o produto catarinense era pedido na média de R\$ 33 por saca de 50 quilos no dia 17. Comparando com igual período de agosto, a elevação é de 12,8%, pois estava em R\$ 29,25. Se levar em consideração a média em setembro de 2011, quando era de R\$ 21 por

saca, há aumento de 57,1%. No município paranaense de Paranavai o cereal em casca irrigado estava no valor de R\$ 49,70 por saca de 60 quilos no dia 17 de setembro. Em analogia com o patamar pago há um mês, que era de R\$ 40 por saca, o preço atual está 24,3% acima e, se comparado com mesmo momento em setembro do ano anterior, que era de R\$ 29 por saca, existe elevação de 71,4%.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

SAFRA SUL-AMERICANA TENDE A SER RECORDE

O tradicional levantamento de intenção de plantio para a safra 2012/13 de soja na América do Sul, realizado por Safras & Mercado, mostra que, apesar de algumas limitações políticas, a área crescerá fortemente na região. Mas, desta vez, um pouco diferente do sinalizado inicialmente no ano passado, com sentimento também bastante positivo para a expectativa de produção. Isso significa que a cultura com certeza confirmará novo recorde de plantio na temporada, certamente superará a desastrosa safra deste ano e tem grandes chances de superar com folgas o recorde alcançado na safra 2010/11.

No lado positivo para o potencial dessa nova safra há alguns destaques, como os seguintes: apesar das severas perdas de produção em função da falta de chuvas, os resultados econômicos obtidos na safra 2011/12 foram predominantemente positivos; os preços recordes observados e praticados no mercado internacional e nos respectivos mercados domésticos; a expectativa de manutenção de mercado acentuadamente firme também para 2013; o elevado volume de produto já comercializado antecipadamente da próxima safra; a provável retração da área em culturas alternativas

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
março	51,17
abril	56,70
maio	60,08
junho	64,93
julho	77,18
agosto	82,65
setembro	86,00

na safra de verão, como o milho e o algodão; a elevação no nível de tecnologia empregado nas lavouras; a melhor expectativa de clima.

Já pelo lado negativo, desta vez os limitantes para a expansão são bem pouco representativos, se limitando ao seguinte: algum aumento nos custos de produção, especialmente em fertilizantes; embates políticos que atingem o setor agrícola, sendo de natureza fundiária no Paraguai e na Bolívia, e de natureza comercial e tributária na Argentina; utilização de áreas novas e não tradicionais para a cultura, o que pode reduzir o potencial de produtividade; e as naturais limitações de natureza climática, que sempre é uma variável relevan-

te e com elevado grau de incertezas. A combinação de todas essas variáveis de estímulo devem levar a um forte avanço na área a ser colhida na safra 2012/13 da América do Sul. Inicialmente está estimada em 52,396 milhões de hectares, o que representaria novo recorde para a região, superando em 11% os 47,399 milhões da safra atual e em 10% o recorde de 47,684 milhões de 2010/11. Levando em consideração essa tendência de área e rendimento, chega-se a um potencial de produção avaliado preliminarmente em 152,560 milhões de toneladas. Em caso de confirmação, esse volume ficaria 32% acima da frustrada e revisada safra de 115,606 milhões de toneladas colhida este ano.



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



JOHN DEERE

www.JohnDeere.com.br



ALGODÃO

MERCADO SEGUE COM PREÇOS FIRMES E POUCOS NEGÓCIOS

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

A segunda semana de setembro encerrou com lentidão no ritmo dos negócios no mercado doméstico de algodão. Segundo o analista de Safras & Mercado Elcio Bento, a oferta no mercado disponível segue enxuta. “Com isto, as indústrias com necessidade de aquisição imediata encontram preços firmes”, explica. Diante deste quadro, os negócios reportados são de lotes pequenos. “A expectativa dos compradores é de que a oferta melhore nas próximas semanas”, prevê. A dúvida, segundo os agentes, é se os níveis praticados atualmente se sustentarão ou não. “E, para eles, o saldo de algodão ainda a ser comercializado na atual safra é que indicará o rumo das cotações”, pondera Bento. Até o momento, o impacto do excedente de produção em relação ao consumo no ciclo comercial, próximo a 900 mil toneladas (pluma), não foi sentido. “As exportações apresentam bom desempenho e o mercado doméstico segue



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

março	52,11
abril	52,30
maio	51,71
junho	48,98
julho	51,03
agosto	52,82
setembro	54,97

com a oferta enxuta”, finaliza.

Com o bom desenvolvimento da segunda safra de algodão neste ano no Mato Grosso, a produtividade da safra 2011/12 foi mais uma vez ajustada para cima e atingiu as 258 arrobas por hectare. Com isto, a produção, que estava estimada até último mês em 999 mil toneladas, foi para 1,07 milhão de toneladas. Além disso, nesta primeira divulgação de safra 2012/13, o Instituto Mato

Grossense de Economia Agropecuária (Imea), em parceria com a Associação Mato-Grossense dos Produtores de Algodão (Ampa) e o Instituto Mato-Grossense do Algodão (IMA), espera que 694 mil toneladas sejam colhidas, registrando uma queda na produção de 36%. Este movimento deve ocorrer principalmente por conta do recuo da área, que deve reduzir em 28%, chegando a 520 mil hectares.

CAFÉ

EXPORTAÇÕES COM QUEDAS DE 17% NO ANO

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

As exportações totais brasileiras de café têm um volume acumulado nos oito primeiros meses de 2012 de 17,458 milhões de sacas de 60 quilos, com queda de 17,3% no comparativo com o mesmo período do ano passado, quando os embarques eram de 21,116 milhões de sacas. Os números são da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita com as exportações no acumulado janeiro-agosto chega a US\$ 4,116 bilhões, recuo de 21,7% no comparativo com igual intervalo de 2011 (US\$ 5,260 bilhões). Tomando-se somente o mês de agosto, as exportações totais foram de 2,644 milhões de sacas, queda de 8,8% contra agosto de 2011, quando foram embarcadas 2,899 milhões de sacas. Em receita, os embarques de agosto foram de US\$ 536,3 milhões, 31,7% a menos que em agosto de 2011 (US\$ 785,1 milhões).

A comercialização da safra de café do Brasil 2012/13 (julho/junho) fechou



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

março	385,33
abril	381,25
maio	383,77
junho	357,95
julho	407,18
agosto	378,91
setembro	378,88

o mês de agosto em 35%. Houve um avanço de sete pontos percentuais em agosto no comparativo com julho. O dado faz parte de levantamento de Safras & Mercado, com base em informações compiladas até 31 de agosto. Entretanto, os negócios estão atrasados em relação a 2011. Em igual período do ano passado, 42% da safra 2011/12 estava comercializada. Com isso, já foram comercializadas até o final de agosto 19,48

milhões de sacas de 60 quilos, tomando-se por base a estimativa de Safras & Mercado, de uma safra 2012/13 brasileira de 54,9 milhões de sacas. Segundo o analista de Safras & Mercado Gil Barabach, o produtor continua mostrando tranquilidade na hora de vender seu café, dosando suas posições e apostando no futuro. “Assim, adota uma estratégia que já se mostrou adequada em outras temporadas”, comenta o analista.

MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

BRASIL INICIA CULTIVO EM RITMO LENTO

Os primeiros dados relativos ao plantio de milho da safra de verão 2012/13 apontam para um ritmo de cultivo mais lento se comparado aos do mesmo período do ano passado. Segundo levantamento de Safras & Mercado, o Brasil ingressou na segunda quinzena de setembro com apenas 3,5% da área estimada de 5,083 milhões de hectares plantada, ante os 7,5% registrados na safra 2011/12, que teve área de 5,910 milhões de hectares. De acordo com o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, com um clima ainda desfavorável ao plantio em boa parte do país, é possível que uma oferta proveniente de milho da safra nova entre fevereiro e março de 2013 ainda seja limitada, especialmente se as previsões de bons volumes de chuvas para o primeiro trimestre de 2013 no país, por conta do fenômeno El Niño, forem confirmadas, o que atrasaria a colheita.

Conforme Molinari, tal cenário, associado à grande quebra na safra dos Estados Unidos, deve manter as exportações de milho do Brasil bastante

Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg – Centro-Sul)	
março	25,95
abril	23,83
maio	22,48
junho	22,35
julho	27,09
agosto	29,94
setembro	29,51

movimentadas nos próximos meses, com realização de vendas de novembro a março. “É possível que o Brasil possa alcançar exportações entre 17 e 18 milhões de toneladas até o fechamento do ano comercial, em janeiro de 2013, volume nunca antes alcançado. Recordes também têm sido observados em setembro, quando, na primeira semana, o país embarcou 770 mil toneladas de milho”, comenta. Outro fator que deixa o mercado brasileiro na expectativa de bons negócios na exportação leva em conta a possibilidade de liberação, por parte da

Europa, da importação de todas as variedades de milho transgênico cultivadas no país. “Essa decisão pode ser aprovada a qualquer momento e significaria uma abertura praticamente completa para a venda de milho brasileiro no mercado internacional”, alerta Molinari. Segundo o analista, tal condição também contribuiria para reduzir o deságio de US\$ 40 por tonelada atualmente existe sobre o preço do milho nacional em relação aos valores praticados no Golfo do México. “O Brasil passaria a ser ainda mais competitivo lá fora”, resume.



**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

CAMPEÕES DO PRÊMIO GERDAU MELHORES DA TERRA

Fotos: Divulgação



Em sua 30ª edição, o Prêmio Gerdau Melhores da Terra, maior premiação da América do Sul para máquinas e equipamentos agrícolas, reconheceu dez vencedores na Expointer: oito produtos e duas iniciativas científicas. Foram 600 inscritos, mais do que o dobro do ano anterior. Os premiados estão a seguir. Categoria Destaque - Agricultura de Escala: Troféu Ouro - Colhedora de Café Jacto K3, da Jacto; Troféu Prata - Semeadora de Grãos Graúdos Gringa V, da Talleres Metalurgicos Crucianelli (Argentina); Agricultura Familiar: Troféu Ouro - Distribui-

dor Accura 1600, da Kuhn; Troféu Prata - Trator 1055, da Yanmar Agritech; Categoria Novidade Expointer - Agricultura de Escala: Troféu Ouro - Semeato, que com o apoio da CNH, desenvolveu sistema de integração eletrônica entre a semeadora SOL TT e tratores utilizando o padrão ISOBUS; Troféu Prata - Fecha Taipa Arrozeiro FTA 1600, da Agrimec; Agricultura Familiar: Troféu Ouro - Plantadeira Hyper Plus Camalhoneira, KF; Troféu Prata - Desensilador Frontal da Bandeirante; Categoria Pesquisa e Desenvolvimento: Pesquisador - Algoritmos

para Planejamento e Acompanhamento de Trajetórias de Robôs Agrícolas, de Christian Correa, professor assistente da Faculdade de Engenharia Agrícola da Universidade de Concepción, e Lorenzo Vásquez, professor instrutor da Universidade de Tarapacá, no Chile; Estudante - Sistema Microprocessado para Aquisição e Armazenamento de Dados, de Antonio de Camargo, engenheiro agrônomo e estudante de Pós-Graduação no Departamento de Engenharia de Biosistemas da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), em Piracicaba/SP.

GEOCICLO INICIA PRODUÇÃO DE FERTILIZANTE ORGANOMINERAL

A Geociclo, empresa nacional de biotecnologia, iniciou no mês passado a produção em larga escala do fertilizante organomineral. A planta industrial está localizada em Uberlândia, no Triângulo Mineiro, e receberá investimentos totais de R\$ 25 milhões. A primeira fábrica, batizada de Unidade Monte Alegre (UMA), irá produzir o fertilizante Geofert a partir de resíduos orgânicos provenientes do agronegócio. Além de dar uma destinação ambientalmente correta a passivos ambientais, o fertilizante se destaca por garantir maior produtividade quando comparado com os tradicionais adubos minerais. Inicialmente, serão produzidas 50 mil toneladas de fertilizantes por ano na unidade, com um faturamento anual estimado de R\$ 41 milhões.

GRUPO HORITA APOIA DESIGNER BAIANA EM PARIS

O Grupo Horita, produtor de algodão, expandiu o conceito de “Arte no campo”, hoje incorporado à marca, para promover a arte da estamparia industrial na Cidade Luz.



A empresa patrocinou a designer baiana Juliana Rabinovitz (foto) em sua segunda participação na Indigo Paris 2012, maior evento de design de estamparia no mundo, que integra a Première Vision Pluriel. De acordo com o presidente Walter Horita, além do talento de Juliana Rabinovitz, o projeto da jovem artista está em total sinergia com o trabalho e os objetivos do Grupo, que não descarta uma futura verticalização na produção. Além disso, o Grupo acredita que iniciativas como essa fortalecem a “marca Bahia”.

EXPOINTER: PREMIAÇÕES MARCAM PARTICIPAÇÃO DA JACTO

Durante a Expointer, a Jacto foi agraciada com o Prêmio Gerdau Melhores da Terra 2012, na categoria “Destaque - Agricultura de Escala”, pela Colhedora de Café Jacto K3. No ano passado, a empresa ganhou nessa mesma categoria com o pulverizador autopropelido Uniport 2000 Plus. Também recebeu o Prêmio Destaque A Granja do Ano 2012 na Categoria Pulverizadores. Conforme a empresa, estes prêmios reforçam o comprometimento com o seu propósito, com o esforço e energia colocada na busca contínua pela inovação tecnológica e melhoria em seus produtos, visando aumento da produtividade e rentabilidade no campo. Em ambas as cerimônias de entrega dos prêmios, a empresa foi representada pelo seu diretor comercial, Robson Zófoli.

VIPAL É A MAIOR DO SUL EM PLÁSTICOS E BORRACHAS

A Vipal foi destaque no evento Grandes e Líderes, promovido pela revista Amanhã em parceria com a PricewaterhouseCoopers. A empresa, líder na América do Sul e uma das mais importantes fabricantes mundiais de produtos para reforma de pneus e câmaras de ar, é a primeira no setor de Plásticos e Borrachas em 2012 no ranking das 500 Maiores do Sul. Criado pela análise do comportamento do Valor Ponderado de Grandeza (VGP), o ranking evidencia quem é quem no mercado das grandes empresas dos três estados da Região Sul do Brasil. O VGP é a média entre os três principais indicadores das empresas: patrimônio líquido (peso de 50%), receita bruta (40%) e lucro ou prejuízo (10%).

METALFOR PARTICIPA DA EXPOINTER

Pela segunda vez, a Metalfor participou da Expointer. De acordo com a empresa, foram obtidos ótimos resultados comerciais, o que demonstra toda a evolução do crescimento da rede comercial no Rio Grande do Sul, que hoje conta com sete agentes comerciais nomeados e atuantes. A Metalfor está sediada em Ponta Grossa/PR.

EXPANSÃO DA SAP NO CENTRO-OESTE

A estratégia de expansão regional da SAP, por meio dos parceiros regionais, já trouxe resultados no Centro-Oeste, onde a Liberali, empresa de consultoria empresarial já captou mais de 20 clientes, dentre eles alguns do agronegócio. Visando a complementação das necessidades deste segmento, foram desenvolvidos aplicativos específicos para gestão de lavoura e custos, estendendo assim as funcionalidades do ERP SAP Business One. A escolha pelo SAP Business One, explica o Gestor da Ouro Verde Produção Agrícola, Cristiano Burei, foi baseada na necessidade de emprego de uma ferramenta robusta, única e eficaz para auxiliar o processo de gerenciamento das rotinas da empresa de Primavera do Leste/MT, que planta mais de 50 mil hectares anuais de soja e milho.

AGRIMEC LANÇA CARRETA GRANELEIRA

A Agrimec lançou a Carreta Graneleira Granbox Multiuso Flex, que tem na versatilidade o ponto alto deste equipamento. Afinal, poderá ser utilizado tanto no plantio quanto na colheita, o que traz um excelente custo-benefício para o produtor. O implemento está disponível nos modelos 10.000, 11.500, 13.500, 15.500 e 30.000 litros. A linha flex possui fundo e cano em aço inox, tubo telescópico, helicóide com têmpera, registro e dobra do tubo hidráulico. É possível adquirir também o kit de opcionais disponíveis para todos os modelos.



A Rizobacter participou do Farm Progress Show, no final de agosto, em Boone, Iowa, Estados Unidos. Segundo a empresa, a participação neste evento, considerado o mais importante do agronegócio em nível internacional, faz parte do processo de consolidação da Rizobacter no mercado internacional de tratamento de sementes e constitui o investimento para seguir crescendo junto à rede de distribuidores que a empresa tem desenvolvido em diferentes partes do mundo. Grande número de produtores brasileiros visitaram a feira, muitos deles passaram no estande onde se inteiraram dos diferenciais dos inoculantes formulados com a Tecnologia Osmo-Protetora.

EXPOINTER: IPACOL SUPERA RESULTADOS

Os novos produtos e a linha de acessórios que complementam a funcionalidade da Colhedora de Forragem Autopropelida, CFA 2000, foram os principais responsáveis pelo resultado positivo da Ipacol obtido na 35ª Expointer. Segundo o diretor de Desenvolvimento de Produtos da empresa de Veranópolis/RS, Carlos Antonioli, os negócios superaram em 8% as vendas realizadas na feira anterior. “A pecuária de corte e de leite continua com bons rendimentos para o produtor, o que lhe deixa bem capitalizado e disposto a adquirir equipamento para melhorar sua eficiência”, ressaltou.

CELMÍ DESENVOLVE BALANÇA WIRELESS

A Celmi Sistemas de Pesagem desenvolveu um sistema wireless (sem fio) buscando facilitar o trabalho e o manuseio das plataformas de pesagem usadas para ensaio no campo. O sistema elimina os cabos, conectores e caixa de junção das balanças convencionais, exatamente os pontos de maior índice de manutenção destes modelos de balanças. A balança modelo CM-1002Wireless agrega tecnologia e inovação ao setor do agronegócio brasileiro. Utilizando tecnologia de ponta, o sistema possui módulo de comunicação (RF) com antena embarcada (chip-antena).

MINISTRA ALEMÃ VISITA EXPOINTER

Acompanhada por uma comitiva de 30 integrantes, entre políticos e empresários alemães, visitou a Expointer a ministra federal para Alimentação, Agricultura e Proteção dos Consumidores da Alemanha, Ilse Aigner. No parque, visitou a Casa Branca, onde conversou com o secretário da Agricultura do RS, Luiz Fernando Mainardi, e os estandes da Farsul, da Associação de Criadores de Gado Holandês (Gadolando) e de algumas empresas expositoras. A delegação foi recebida no estande da Alemanha, organizado pela Câmara Brasil Alemanha, com coquetel, quando empresários alemães e brasileiros puderam trocar ideias e alinhar possíveis acordos de cooperação.

FOTON FABRICARÁ CAMINHÕES NA BAHIA

Executivos da Foton Motors do Brasil, subsidiária da Foton Motor Group, maior fabricante chinesa de caminhões, liderada no Brasil pelo ex-presidente do BNDES Luiz Carlos Mendonça de Barros, assinaram com o governo baiano o protocolo de intenções de instalação da fábrica na Bahia. Com investimento inicial de US\$ 300 milhões, a expectativa é de que sejam montados um caminhão leve e um micro-ônibus. A previsão é de que a fábrica comece a operar no fim de 2013. Inicialmente, a Foton vai apenas montar os veículos com kits de peças fabricadas na China, sistema conhecido como CKD. A operação deve empregar mil pessoas até 2017.

GUATAMBU É ELEITA PARA ESTUDOS DO BIOMA PAMPA

Seis biomas e um único objetivo: construir soluções para proteção e uso sustentável no campo. As regiões da Amazônia, Cerrado, Caatinga, Mata Atlântica, Pantanal e Pampa são foco de um estudo inédito que vai propor modelos inovadores de produção envolvendo o plantio de árvores nas propriedades rurais. Realizado pela Embrapa em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), o projeto envolve centenas de pesquisadores. Para cada bioma foi escolhida uma propriedade na qual são implantadas pesquisas experimentais. A Estância Guatambu foi a eleita do Pampa, bioma que abrange a metade meridional do Rio Grande do Sul, ocupando 63% do território gaúcho, 17,7 milhões de hectares. A Estância cedeu 35 hectares para serem pesquisados ao longo de sete anos.



Denise Saueressig

TATU MARCHESAN ENTREGA HOMENAGEM AO MINISTRO

Em 2012, a Tatu Marchesan celebra a fabricação de 50 mil plantadeiras da indústria no país. Como parte da comemoração pela marca atingida, a empresa entregou, na Expointer, uma homenagem ao ministro da Agricultura, Mendes Ribeiro Filho. “O ministério, com seus programas e medidas de apoio, é parte fundamental dessa nossa conquista”, destaca o diretor superintendente da companhia, João Carlos Marchesan. A Tatu Marchesan tem sede em Matão/SP e, além da comercialização para todo o país, exporta entre 25% e 30% da sua produção. Na foto, o ministro recebe o quadro de homenagem das mãos de João Carlos Marchesan.

HELIBRAS: HELICÓPTEROS PRESENTES NO AGRONEGÓCIO

O emprego do helicóptero para facilitar a locomoção e agilizar o trabalho está sendo cada vez mais explorado por empresários do agronegócio. A Helibras, única fabricante da América Latina, já vendeu cerca de 60 helicópteros no Centro-Oeste e no interior de São Paulo e de Minas Gerais, onde este setor está cada vez mais automatizado e conta com a presença de grupos empresariais mais estruturados. “Esta é uma região de demandas relativamente novas para a Helibras e acreditamos que este aumento de procura esteja relacionado ao emprego da aeronave no agronegócio”, revela Artur Renó, gerente de Vendas para o Mercado Civil. Um dos destaques para este segmento é o EC120 (foto), helicóptero monomotor leve com capacidade para quatro passageiros e um piloto.



Helibras

LIVRO SOBRE CADEIA PRODUTIVA CITRÍCOLA

O professor de administração da FEA-RP/USP Marcos Fava Neves é um dos autores do livro “A laranja do campo ao copo” (248 pág. R\$ 46), que acaba de ser lançado pela Editora Atlas. Obra completa sobre a cadeia produtiva citrícola, o livro apresenta uma radiografia do setor trazendo ao leitor um entendimento maior do cenário, incluindo as variáveis que o impactam, suas tendências e desafios. O livro foi escrito em parceria com os pesquisadores Vinícius Gustavo Trombin, Frederico Fonseca Lopes e Rafael Bordonal Kalaki, que junto com Fava Neves fazem parte do Markestrat, Centro de Pesquisas e Projetos em Marketing e Estratégia.

MAN LATIN AMERICA COM EXCLUSIVO CONFIGURADOR

A MAN Latin America apresenta exclusivo sistema de configuração de caminhões das marcas Volkswagen Advantech e caminhões MAN TGX, disponível na página da montadora na Internet. Pela primeira vez, os clientes brasileiros poderão configurar um veículo Euro 5, utilizando os diversos tipos de aplicações disponíveis na nova ferramenta e após a conclusão do processo, uma concessionária da marca entrará em contato com o cliente. O novo sistema já está disponível na página da MAN Latin America através do endereço www.man-la.com/configurador e por meio de link localizado no menu principal à esquerda do site chamado “Encontre seu caminhão”.

PLA: PULVERIZADORES PARA ARROZ NA EXPOINTER

A Pla do Brasil, há 35 anos especializada na fabricação de pulverizadores, apresentou na Expointer o modelo M 2500F, destinado ao trabalho em várias culturas, mas especialista na lavoura de arroz. Conforme ressalta o gerente de marketing de produto da Pla, Neri Ferreira, o M 2500F é uma máquina robusta com capacidade de produtividade que supera os 250 hectares/dia de trabalho, o que demonstra o excelente rendimento dela. Possui tração 4x2 motor MWM de 135cv, barras de 25 metros, porta bicos triplos, bitola que vai de 2,80 metros a 3,30 metros, com vão livre de 1,60 metro. “É um produto que pode ser customizado pelo cliente, acrescentando equipamentos eletrônicos como piloto automático, GPS e outros acessórios que ele julgar importante”, salienta Neri.

ESMAGADORA DEFONA CHEGA A UM SÉCULO

A esmagadora norueguesa Denofa completou 100 anos de atividades. Localizada entre os rios Glomma e Oslo Fjord, na cidade de Fredrikstad (sul da Noruega), a empresa foi fundada no dia 10 de maio de 1912. Em seus primeiros anos,

a Denofa produzia margarina a partir de fontes como o óleo de baleia e começou como uma empresa familiar. Em 1995, iniciou o processamento de soja e, em 2009, o Grupo André Maggi adquiriu 51% das ações, tornando-se seu

principal acionista. A decisão foi importante no planejamento estratégico internacional da companhia brasileira, principalmente pelo fato da produção da esmagadora ser 100% NON-GMO (soja não-transgênica) e livre de Salmonella.

VOLVO FORTALECE PRESENÇA NA AMÉRICA LATINA

O Grupo Volvo América Latina está expandindo suas operações e investindo para continuar ganhando mercado. A companhia está aumentando sua rede de concessionários no Brasil e nos demais países latino-americanos, ampliando e melhorando a infraestrutura de seu complexo industrial em Curitiba, reforçando a liderança do FH e promovendo ações para aumentar o market share de sua linha VM. “Queremos reforçar nossa liderança, proporcionada principalmente pelos atributos de nossos caminhões: baixo consumo de combustível, alta disponibilidade e grande robustez”, diz Roger Alm, presidente do Grupo Volvo América Latina.

ANOTE AÍ

A Feira Internacional de Comércio Agrícola e Exportação (Feicomex) ocorre de 21 a 23 de novembro, no Centro de Exposições Imigrantes em São Paulo, com a meta de promover a interação da cadeia produtiva agrícola e de exportação com foco no desenvolvimento sustentável deste mercado. O objetivo do evento é tornar-se referência como espaço de geração de negócios especialmente entre pequenos e médios produtores do comércio agrícola, incentivando a pesquisa, o conhecimento, a tecnologia e a inovação. Os interessados em participar da feira como expositor já podem reservar sua participação em www.feicomex.com.

De 22 a 26 de outubro ocorre o tradicional Congresso Brasileiro de Fruticultura, em sua 22ª edição. O evento se realiza em Bento Gonçalves, e constitui-se no principal fórum nacional de intercâmbio técnico-científico da fruticultura, setor no qual o Brasil coloca-se como terceiro maior produtor mundial. Haverá conferências, painéis, apresentação de trabalhos, visitas técnicas e atividades culturais constam da programação. Nesta edição, uma novidade será a feira tecnológica, na qual serão expostos produtos, máquinas e equipamentos para o setor frutícola. Mais detalhes em www.congressofruticultura2012.com.br

O 6º Congresso Brasileiro de Tomate Industrial, de 28 a 30 de novembro, em Goiânia, tem como objetivos avançar com responsabilidade no setor, sempre com a mente e os esforços voltados para a sustentabilidade econômica, social e ambiental, além de proporcionar soluções para o público interessado no aumento crescente deste mercado e de suas necessidades. Mais informações em www.congressotomate.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 Arrozoeiro 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

MASSEY FERGUSON	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003
	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	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
	MF 5285 4X4	85cv					61.447	57.227	53.587	50.519	47.598	44.785	42.224
	MF 290 Advanced 4X2	85cv								50.704	47.773	44.950	42.379
	MF 290 Advanced 4X4	85cv								51.780	48.787	45.904	43.278
	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
	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
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	
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	
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
	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
	7630 4X4	106cv	97.500	74.978	67.069	62.152	57.884	54.202	51.098	48.1			

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
	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						
	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 3322-7351
 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!

Bolivia

Paraguay



Aqui e na sua casa.

Confira a lista de retransmissoras.

Rio Grande do Sul: Porto Alegre e Região Metropolitana – 48 UHF. Porto Alegre – 21 NET. Bela Vista do Fão – 5 VHF. Boqueirão do Leão – 11 VHF. Cachoeira do Sul – 49 UHF. Cachoeirinha – 19 TVN a Cabo. Cambará do Sul – 9 VHF. Candelária – 39 UHF. Canoas – 19 TVN a Cabo. Carazinho – 48 UHF. Encantado – 8 VHF. Esteio – 19 TVN a Cabo. Flores da Cunha – 45 UHF. Ijuí – 54 TV São Paulo a Cabo. Imigrante – 7 VHF. Jaguarão – 6 VHF. Marques de Souza – 13 VHF. Osório – 41 UHF. Pantano Grande – 5 VHF. Putinga – 4 VHF. Quaraí – 25 UHF. Relvado – 9 VHF. Rio Pardo – 29 UHF. Ronda Alta – 7 VHF. São Leopoldo – 19 TVN a Cabo. Sapucaia do Sul – 19 TVN a Cabo. Tamanduá – 5 VHF. Travesseiro – 11 VHF. Vespasiano Corrêa – 11 VHF. **Santa Catarina:** Araranguá – 14 SSTV. Brusque – 6 TV Cidade Viçaba e 28 Viamax a Cabo. Jacinto Machado – 30 UHF. Taió – 7 VHF. **Paraná:** Cornélio Procopio – 61 RCA Telecomunicações a Cabo. Irati – 65 RCA Telecomunicações a Cabo. Marechal Cândido Rondon – 10 TV Rondon a Cabo. Pato Branco – 10 Atual TV a Cabo. Tibagi – 19 UHF. **Mato Grosso:** Cuiabá – 18 Multicanal. Rondonópolis – 12 VHF Rede Brasileira de Televisão. Sinop – 5 VHF Rede Brasileira de Televisão. **Goiás:** Rio Verde – 2 RTV Telecomunicações a Cabo. **Rio de Janeiro:** Arraial do Cabo – 23 SBA TV a Cabo. Petrópolis – 19 TV Imperial e 25 RCA a Cabo. São Gonçalo – 14 TV Costa Verde a Cabo. Valença – 35 SBA TV a Cabo. **Espirito Santo:** Linhares – 30 TV Litoral a Cabo. São Mateus – 7 Super TV Digital a Cabo e 45 Super TV Analógico a Cabo. **Minas Gerais:** Itaú de Minas – 6 VHF. Munhoz – 7 VHF. **Bahia:** Camaçari – 43 TV Litorânea a Cabo. **Rio Grande do Norte:** Macau – 6 VHF. **Maranhão:** São Luís – 19 TVN. **Pará:** Ananindeua – 50 UHF. **Uruguai:** Rivera 120 Video Cable Digital. **Em todo o Brasil pelo Satélite Brasilsat B4.**

Extraplast

Indústria e Comércio
de Plásticos Ltda

FILME TÉCNICO PARA SILAGEM E PRÉ-SECADO

- Alta resistência mecânica.
- Proteção contra raios UV para até 12 meses.
- Ótima aderência.

A qualidade do produto é o nosso compromisso.

Tel (54) 3329-6178

www.extraplast.ind.br - comercial@extraplast.ind.br



TUDO EM SISAL

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

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



APAEB

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





METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria e Manutenção de Implementos Agrícolas.



RODA GAIOLA



RODA ESPATULA
AUXILIAR
LATERAL



ROLO FACA



GRADE DE LEVANTE
HIDRÁULICO



LIMPADEIRA DE VALO



RODAS
PARA SEMEAR



LÂMINA NIVELADORA
REVERSÍVEL
FRENTE E
VERSO

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

São José Industrial

TANQUES, CARRETÕES, GINCHO BIG BAG



ARADOS, ROÇADEIRAS, PLATAFORMAS E PLAINAS



TRITURADORES, ENSILADEIRAS, DEBULHADORES, GUINCHOS, DISTRIBUIDORES E GRAMPOS



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

Distribuição e Logística própria
 mais novidades em nosso site:
www.saojoseindustrial.com.br

COMPRE PELO PROGRAMA E CARTÃO




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









www.armcostaco.com

ARMCO STACO. HÁ QUASE UM SÉCULO CRIANDO SOLUÇÕES EM QUE VOCÊ PODE CONFIAR.

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



O Resultado que Garante o Futuro

rodaço 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



Rodaço - 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 nº 6667 | Sapucaia do Sul/RS Fone: (51) 3451-5100
Rua Dr. Lopes de Almeida, 125 | São Paulo - SP Fone: (11) 5571-6329



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 Soder Tecno

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

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



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

48 3432.0096
budny.com.br



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.



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

SLC Agrícola

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

Formicida
FUMACÊ
Pasta Fumigante

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

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



RAABE

RAABE CALCÁREOS LTDA.

**PARA AUMENTO DE PRODUÇÃO
CALCÁRIO É A SOLUÇÃO**

VENDAS: (51) 32256670 / 32263474 / 96412340 / 99963129 / 37341113
Pantano Grande / RS



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



PEDRO ANTONIO CAPPELLARI Contato – (51) 84411461

Data de nasc. 09.09.1954.

Natural de Porto Alegre, casado, morando atualmente em Eldorado do Sul, RS

2º grau incompleto / Curso do Senar :Secagem de arroz e pastagens. /Alguna experiência no plantio de tifton e fenação.

Disponibilidade de morar em fazenda e viajar, s/ filhos morando junto.

EXPERIENCIA PROFISSIONAL

De 2007 a 2012 trabalhou na fazenda Santa Luiza, de Jorge Schutz Lumertz de Freitas, sendo responsável pelo recebimento de arroz para secagem, beneficiamento de semente de arroz, expedição de arroz indústria e organizando o serviço de pessoal.

De 1998 a 2007 gerenciou a EXPOGRANJA, fazenda da revista AGRANJA.

De 1995 a 1998 foi vendedor autônomo de insumos agrícolas e medicamentos veterinários.

De 1976 a 1995 plantou soja, trigo, sorgo, milho e cevada. Durante este período foi conselheiro fiscal da Cooperativa Tritícola Cachoeirense durante 3 anos, secretário do conselho de administração da mesma Cooperativa durante 3 anos e sócio fundador e conselheiro de administração da Credicasul, atual Sicredi de Cachoeira do Sul.

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 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.

Vinícola 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, arvores 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



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



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



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

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

Anuncie no **AGROGUIA**

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

BOAS NOVAS!

Ótima notícia para os que vivemos na roça e gostamos da profissão: anuncia-se que a área disponível para ocupação pelos humanos e seus bichos deve dobrar dentro de algum tempo. Talvez leve mais tempo que a influência de Lula e do petismo no Brasil, mas o fato é que o mais ambicioso projeto de engenharia jamais concebido pela mente humana está em curso.

Como? Transformando a superfície de Marte em planeta habitado por nós. Já pensaram na alegria que deve ser a produção de leite para vender a preços marcianos? Que tal criar no planeta adaptado o mais nobre dos animais, um quadrúpede que atende pelo nome de cavalo?

Tudo começou com uma proeza técnica extraordinária: a chegada do jipinho-laboratório à superfície de Marte, depois de investimento de US\$ 2,5 bilhões. Deve ser o início de um programa de colonização que fará daquele planeta uma nova Terra. Processo demorado, investimento trilionário, que deve resultar na duplicação da área disponível para os humanos no sistema solar.

Será preciso “terraformar” o Planeta Vermelho, criando atmosfera respirável com rios, mares, florestas e o mais necessário, trabalho que ficará a cargo das bactérias.

Terraformar (em inglês *terraforming* ou “*Earth-shaping*”) um planeta, lua ou outro corpo celeste é o hipotético processo de modificar deliberadamente sua atmosfera, temperatura, superfície ou ecologia para algo similar à biosfera da Terra, fazendo que seja habitável pelos humanos. Parece maluquice e é, mas há tanta coisa maluca dando certo que não custa pensar na terraformação de Marte.

A Terra, que hoje tem atmosfera rica em oxigênio, era inabitável e foi transformada pela ação de bactérias primitivas, quando da formação deste hoje belo planeta. O projeto é mirabo-

lante e muito complicado para caber numa crônica, o que não me impede de sugerir que se joguem na superfície de Marte algumas dúzias de políticos brasileiros, com ênfase para os deputados federais e os senadores da República, a partir do momento em que foi cientificamente provado que cada um deles é portador de cerca de dois quilos de bactérias.

Não invento: copiei do livro *Em casa - Uma breve história da vida doméstica*, do admirável Bill Bryson, leitura que havia interrompido há dois ou três meses. Escrevo tantas horas por dia sobre os mais variados assuntos, acompanho tantos jornais impressos e telejornais, sou obrigado a ler tantos livros que me mandam ou compro, que acabo deixando de lado um Bryson, prometendo retomar a leitura na noite seguinte. Alfim e ao cabo são mais de 500 páginas em letrinhas miúdas sobre assuntos interessantíssimos, como esse dos ambientes em que vivemos.

No livro fico sabendo que cada um de nós transporta cerca de 100 quatrilhões de bactérias, que pesam cerca de dois quilos. O tempo da escrivaniinha em que estou escrevendo tem cinco vezes mais bactérias do que o assento da privada do banheiro ao lado, o que se explica: a superfície mais limpa de uma casa é o assento do vaso e a mais suja é a pia da cozinha. O assento, porque é limpo mais vezes do que o tampo aqui da escrivaniinha; a pia da cozinha não sei o porquê.

Uma estudante secundarista da Flórida comparou a qualidade da água nos vasos sanitários das lanchonetes do seu bairro com a qualidade do gelo posto nos refrigerantes e constatou que, em 70% dos estabelecimentos pesquisados, a água do vaso era mais limpa que a do gelo.

Sugeri a remessa de políticos para Marte, não porque suas bactérias sejam melhores ou piores do que as nossas, mas para nos livrarmos deles. Ain-



da no livro de Bryson aprendi que existem cerca de 4.700 espécies de mamíferos e uma quarta parte delas é de morcegos, aproximadamente 1.100 espécies. Há morcegos do tamanho de uma abelha, como também há os que beiram os dois metros de envergadura de asas, na Austrália e no sul da Ásia.

São bichos abençoados, que se alimentam de grande quantidade de insetos, beneficiando as plantações e os seres humanos. O pequeno pipistrelo chega a comer 3 mil insetos em suas incursões noturnas, e o minúsculo *Carollia*

Ainda no livro de Bryson aprendi que existem cerca de 4.700 espécies de mamíferos e uma quarta parte delas é de morcegos do tamanho de uma abelha, como também há os que beiram os dois metros de envergadura de asas, na Austrália e no sul da Ásia

perspicillata sul-americano pode comer 60 mil sementinhas numa só noite. Uma colônia de 400 desses mamíferos pode espalhar, por ano, 9 milhões de árvores frutíferas – árvores que, sem os 400 morceguinhos, não existiriam. ■

Ele conhece o produtor
como um amigo.
E a agropecuária como
a palma da mão.
Parabéns, distribuidor.



18 de outubro. Dia do Distribuidor.

Chegou a hora de parabenizar o setor que prepara o campo para o agronegócio brasileiro se desenvolver. Aquele que apresenta soluções, orienta, transfere tecnologias, gerencia a logística e faz os produtos chegarem intactos e em perfeitas condições para serem utilizados pelo produtor agropecuário. O setor que além de ser responsável por grande parte da distribuição de insumos agrícolas e produtos veterinários no país, ainda assume um compromisso com o meio ambiente ao receber as embalagens vazias de agrotóxicos, em uma gestão de resíduos segura e eficiente. Parabéns, distribuidor. Neste 18 de outubro, distribuimos a você todas as homenagens.

ANDAV: o melhor campo para a distribuição.

Associação Nacional dos
Distribuidores de Insumos
Agrícolas e Veterinários
Rua Francisco Otaviano, 893
Campinas/SP - Tel.: (19) 3203-9884

ANDAV
andav.com.br 22 anos

SOY SOLUTION DOW AGROSCIENCES

SOLUÇÕES PARA TODO O
CICLO PRODUTIVO DA SOJA



A **Dow AgroSciences** tem tudo o que o sojicultor precisa para tornar a sua lavoura mais produtiva e rentável: **Soy Solution**. Um conjunto de ações associadas a um portfólio de produtos de qualidade, serviços e relacionamento que fortalecem e valorizam a soja brasileira.

www.dowagro.com.br | 0800 772 2492



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento