

O BRASIL AGRÍCOLA

ABRIL/2014 - Nº 784 - ANO 70 - R\$ 14,90 - www.agranja.com

agranja

desde
1945

**MAIS PRODUTIVIDADE,
MENOS ESFORÇO.**

**COMO AUMENTAR SUA PRODUTIVIDADE
UTILIZANDO A TRANSMISSÃO
CVT, A MELHOR DO MUNDO.**

SAIBA MAIS NA PRÓXIMA PÁGINA.





MASSEY FERGUSON



CVT. MAIS QUE UMA TRANSMISSÃO: UM SALTO DE PRODUTIVIDADE.

Considerada a mais moderna do mundo, a transmissão CVT foi escolhida para aprimorar ainda mais a série MF8600, já consagrada nos Estados Unidos, Europa e África do Sul.

Os modelos MF8670 (320cv) e MF8690 (370cv), projetados para trabalhar em grandes áreas, com baixo custo de operação e máximo desempenho, contam com a transmissão de variação contínua CVT.

Essa transmissão influencia diretamente na produtividade, já que o sistema se adapta às condições de trabalho e gerencia automaticamente o melhor desempenho do motor, colocando-o na rotação e velocidade ideais, sem necessidade de troca de marchas. O que também é ótimo para o bolso, pois resulta em economia de combustível e aumenta a eficiência e a precisão.

A transmissão CVT permite a memorização e seleção de até 2 velocidades e 2 rotações do motor. Basta um simples "click" do operador e o trator passa a assumir velocidades e rotações programadas.

No modo DTM, por exemplo, o sistema eletrônico gerencia a rotação do motor para manter a velocidade de avanço constante, buscando sempre otimizar o desempenho e o consumo de combustível. Já no modo Alavanca, é possível variar a velocidade manualmente mantendo a rotação do motor constante.

E para tornar o trabalho ainda mais confortável para o operador, os modelos da série MF8600 possuem uma cabine ampla e tecnológica e são equipados com um sistema de isolamento de ruídos extremamente eficiente, além de ter banco com

suspensão a ar. Além disso, todas as versões possuem eixo dianteiro com suspensão, proporcionando melhor equilíbrio e aumento da capacidade de tração do trator.

Vale lembrar que, por trás de toda essa inovação tecnológica e do conforto, existe a força, a resistência e a durabilidade que construíram a história da Massey Ferguson no Brasil e em mais de 80 países.



O BRASIL AGRÍCOLA

ABRIL/2014 - Nº 784 - ANO 70 - R\$ 14,90 - www.agranja.com

agranja

desde
1945

A nova revolução da agricultura

Como a integração
lavoura-pecuária
transforma realidades
e colabora para a
sustentabilidade
do agronegócio



a granja
Kids

Edição de aniversário

Para **grandes safras e altos rendimentos**,
você precisa estar **bem equipado**.

A **METALFOR** orgulha-se de poder oferecer isto a seus clientes,
ajudando-os a transformar metas e planejamentos em **realidade**.



* 8 linhas de produção

{ Carretas, Colheitadeiras, Fertilizadoras, Linha Fruti Hortícola,
Pulverizadores Acoplados, Pulverizadores Arrasto,
Pulverizadores Autopropelidos e Tratores }



MAIS
para você!



metalfor.com.br

Referência em soluções de tecnologia e produtividade.

26 REPORTAGEM DE CAPA

A integração lavoura-pecuária promete colocar a agricultura brasileira em um novo patamar de desenvolvimento

38 A GRANJA KIDS

Um ano de brincadeiras do Dadico e sua turma

42 AGRISHOW

Os lançamentos da edição 2014 já estão aqui

48 OLIVEIRAS

O Brasil tem jeito para este cultivo

54 TRABALHO

Campo tem boas vagas para executivos

58 TRIGO

A safra 2014 será tão exultante como a anterior?



60 CAFÉ

A colheita mecanizada é a salvação da lavoura

63 INDÚSTRIA

Utilitários da John Deere agora cabinados

64 INOVAÇÃO

Legislação tem que fazer a sua parte



SEÇÕES

8 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Advogado Diamantino Silva Filho, presidente da Comissão de Direito Agrário da OAB/MG

12 Vitrine

14 Primeira Mão

18 Aqui Está a Solução

20 Cartas, Fax, E-mails

22 Na Hora H

24 Glauber em Campo

72 Florestas

74 Agricultura Familiar

76 Notícias da Argentina

77 Plantio Direto

80 Agribusiness

84 Novidades no Mercado

90 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira

94 Agroguia

102 Eduardo Almeida Reis

66 EXPODIRETO

Muita tecnologia e mais um recorde

Fitossanidade em destaque



68 SOJA

Estudo revela a importância do MIP

70 GENTE EM AÇÃO

Dedicação e amor à terra.



As **famílias**, com coragem, muito esforço e comprometimento, movem o mundo gerando prosperidade e deixando grandes legados para as gerações seguintes.

Do pequeno ao grande agricultor, das pequenas às grandes **famílias**, o amor à terra é a força que os impulsiona.

Nós, da **família Jacto**, fazemos uma justa homenagem à todas as famílias que dedicam suas vidas à nobre missão de serem agricultores.

www.jacto.com.br

 /JactoAgricola

 **jacto**

Produtor por dentro de seus **DIREITOS**

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Entre as muitas definições que causam calafrios ao produtor, certamente a chamada “insegurança jurídica” é uma das que provocam mais estremecimentos. Quem nunca amargou prejuízo – por vezes fatal ao negócio – em razão de uma situação que parecia tranquila e nítida, mas que aos olhos da legislação, ou mesmo de um juiz, na verdade se tornou



Rogério Cavalcante

*danosa. Muitas são as questões nebulosas, imprecisas – até ambíguas – que, se o produtor (ou seu advogado) estiver bem informado, poderá se sair vitorioso. Pois defender direitos de produtores é a vida profissional há décadas do advogado mineiro **Diamantino Silva Filho**, 71 anos. Presidente da Comissão de Direito Agrário da OAB/MG, vice-presidente do Comitê Jurídico da Sociedade Rural Brasileira e ex-professor de Direito Agrário em Uberaba/MG, Diamantino se prepara para lançar um livro de memórias sobre a sua vivência no mundo do direito agrário. A seguir, ele aborda alguns dos temas mais nevrálgicos do momento.*

A Granja — Numa desapropriação de terras, como deve se dar a indenização ao proprietário, a forma do cálculo e o valor da desapropriação?

Diamantino Silva Filho — A indenização se dá em Títulos da Dívida Agrária (Toda). O resgate desses títulos é previsto de dois a 20 anos, podendo ser reduzido de dois a cinco anos nos casos em que haja acordo entre o desapropriante e o desapropriado. Se houver benfeitorias nas terras desapropriadas, serão indenizadas em dinheiro. A forma do cálculo estão contidas nas Instruções Normativas do Incra. O valor da desapropriação é apurado por laudo pericial do Incra, que deve considerar qualidade do solo, existência de benfeitorias, etc. O desapropriado pode contestar o laudo elaborado pelo Incra e apresentar o seu próprio. Se o juiz não ficar convencido de nenhum dos laudos, determinará que um perito de sua confiança elabore um laudo judicial, que costumeiramente ele adota como o do valor da indenização.

A Granja — E como deve ser o levantamento dos valores depositados?

Silva Filho — O valor da indenização deverá ser depositado pelo expropriante à ordem do juízo, em dinheiro, para as benfeitorias úteis e necessárias, inclusive culturas e pastagens artificiais e, em Títulos da Dívida Agrária, para a terra nua – nos termos do artigo 14, da Lei Complementar 76/93. De acordo com o § 2º, do artigo 33, do Decreto Lei 3.365/41, “o desapropriado, ainda que discorde do preço oferecido, do arbitrado ou do fixado pela sentença, poderá levantar até 80% do depósito feito para o fim previsto neste e no art. 15, observado o processo estabelecido no art. 34”. O levantamento dos valores depositados é deferido pelo juízo mediante prova de propriedade, de quitação de dívidas fiscais que recaiam sobre o bem desapropriado e publicações de editais, com o prazo de dez dias, para conhecimento de terceiros. Em caso de dúvida sobre o domínio, o preço ficará depositado em juízo até que as partes provem suas alegações.

A Granja — Quais são as impossibilidades jurídicas de desapropriar?

Silva Filho — As impossibilidades jurídicas de desapropriar estão no artigo 185 da Constituição. São as seguintes: ser a propriedade rural pequena e média,

desde que seu proprietário não possua outra, e ser produtiva. Nos termos do § 6º, do artigo 2º, da Lei 8.629/93, há a impossibilidade jurídica de desapropriar o imóvel de domínio público ou particular objeto de esbulho possessório ou invasão motivada por conflito agrário ou fundiário de caráter coletivo.

A Granja — Sobre o Imposto Territorial Rural (ITR), como deve ser a forma correta de cálculo, as possibilidades de aumento ou redução deste imposto?

Silva Filho — O ITR é um instrumento de política fundiária. No passado, chegou-se a falar em uma reforma agrária pelo tributo, que tem suas alíquotas progressivas e fixadas de forma a desestimular a manutenção de propriedades improdutivas. A alíquota varia de acordo com o grau de utilização do imóvel e seu tamanho. A menor é de 0,03%, mas pode chegar a 20%. Já a base de cálculo leva em conta o valor da terra nua, bem como a área aproveitável do imóvel, que exclui as áreas de preservação permanente, reserva legal, reserva de patrimônio natural e áreas construídas essenciais ao processo produtivo. Para haver a redução do imposto, deve-se, primeiramente, fazer bom uso da terra. A propriedade rural deve exercer sua função social, que consiste no exercício e no desenvolvimento da atividade agropecuária. Desta forma, ocorrerá a redução da alíquota.

A Granja — Na aquisição de terras por estrangeiros, quais são os limites e/ou vedação, visto à legislação?

Silva Filho — O parecer da Advocacia-Geral da União (AGU) LA nº 1/2010 extinguiu os pareceres anteriores e retomou o texto da lei nº 5.709/1971, restabelecendo as restrições a aquisições de terras por estrangeiros, em especial empresas com maioria de capital estrangeiro, apesar da aprovação da Emenda à Constituição mediante a PEC nº 6/1995, que extinguiu a distinção entre empresas de capital nacional e empresas de capital estrangeiro ao revogar o art. 171 da Constituição. A partir do parecer de 2010, as empresas com maioria de capital estrangeiro estão limitadas à aquisição de áreas rurais com no máximo 100 Módulos de Exploração Inde-

finida (MEI) por município, conforme tabela do site do Incra que fornece os valores do MEI por município. Grandes projetos de vários setores agroindustriais com maioria de capital estrangeiro, como o da cana-de-açúcar integrada a usinas de álcool ou açúcar e o das florestas plantadas integradas à produção de celulose, de painéis de madeira e da siderurgia a carvão vegetal, foram interrompidos abruptamente, atingindo um montante que ultrapassa R\$ 100 bilhões de investimentos não feitos no País. Várias áreas já negociadas e até adquiridas anteriormente à publicação do Parecer (23 de agosto de 2010) por empresas com maioria de capital estrangeiro, todavia ainda sem o registro em cartório, não mais puderam obter a matrícula nos cartórios de registro de imóveis. A recente Portaria Interministerial (AGU e MDA) nº 04/2014, publicada em 27 de fevereiro de 2014, reconheceu a necessidade de um regime de transição que contemple essas situações anteriores à publicação do Parecer, e a partir daí permitir a tramitação dos processos de regularização dessas áreas junto ao Incra e aos demais órgãos de Governo. No entanto, permanecem as restrições a compras de novas áreas por empresas com maioria de capital estrangeiro, impedindo o desenvolvimento de novos projetos agroindustriais de interesse de diversas regiões e do País. A Portaria indica o caminho a ser seguido pelos empresários do setor. Sem dúvida, tudo ficou mais fácil.

A Granja — Quais são as regras no caso das terras de fronteira?

Silva Filho — A faixa de fronteira tem um conceito histórico que revela a preocupação do País. Teve início no Segundo Império. Era estipulada em dez léguas, algo equivalente a 66 quilômetros. Depois, foi sendo paulatinamente ampliada. Passou para 100 quilômetros e, atualmente, tem a largura de 150 quilômetros, ao longo dos 15.719 quilômetros da fronteira brasileira. Abrange 11 unidades de Federação, 588 municípios e mais de 10 milhões de habitantes. A regra maior sobre terra de fronteira é a contida no § 2º, do artigo 20, da Constituição, que estabelece que a faixa de até 150 quilômetros de largura, ao longo das fronteiras terrestres, designada como faixa de fronteira, é considerada funda-

As impossibilidades jurídicas de desapropriar uma propriedade estão no artigo 185 da Constituição: ser a propriedade rural pequena e média, desde que seu proprietário não possua outra, e ser produtiva

mental para defesa do território nacional, e sua ocupação e utilização serão reguladas em lei. Ocorre que a lei deu regulamentação simples a esse dispositivo quando considerou pertencer à União as terras da referida faixa. Esta tomada de posição não levou em conta a questão da utilização para defesa do território nacional, mas apenas a questão do domínio dessas terras que foram atribuídas à União. Com uma extensão tão grande, merece ser levada em consideração para o fim de produtividade e rendimento para a União. No entanto, não há texto nem disposição legal que as trate desta forma, não há risco de segurança nacional nas áreas de fronteira e não há nada que justifique o entendimento dado a tais áreas. A questão mais grave é a decorrente de desapropriação feita pela União de terras de fronteira alienadas a particulares pelos governos estaduais. A União não se manifestou por anos com relação a tais alienações. Aceitou tal fato como legal ante a forte aparência da legalidade do ato alienatório, a ponto de gerar no espírito governamental a vontade de desapropriar. Posteriormente, pleiteia a nulidade do ato expropriatório que não pode prevalecer, em nome da segurança jurídica, da boa-fé e da confiança legítima.

A Granja — A polêmica do momento em alguns estados são as terras indígenas. Qual a sua interpretação do que está acontecendo e

como o produtor pode se precaver para não ser lesado?

Silva Filho — A forma como é feita a demarcação de terras indígenas tem gerado insegurança jurídica. Consta do Decreto 1.775/1996 que a competência para demarcação de terras indígenas cabe à Funai, à Presidência da República e ao Ministério da Justiça. Não é necessário o processo legislativo, que garante o tratamento isonômico às partes. Todavia, para resguardar os direitos dos índios e também os dos agricultores, foi formada uma comissão especial para analisar novamente as propostas da PEC 215/00, que pretende tirar a competência do Poder Executivo para decidir sobre a demarcação e transferi-la ao Legislativo. Está em estudo, ainda, a aprovação do Projeto de Lei Complementar 227/2012, para regulamentar o artigo 231, § 6º, da Constituição. O projeto inclui no rol de bens de relevante interesse público as terras ocupadas pelos índios, bem como prevê a indenização daqueles que ocupam essas terras de boa-fé, em caso de demarcação. Por isso, eclodiram as diversas manifestações contra os ruralistas. Da mesma forma que os índios precisam das terras para sobreviver, os agricultores também tiram dela o seu sustento e de sua família, além de contribuírem para a economia. Não podem os índios invadir fazendas, matar agricultores e atear fogo, causando prejuízos econômicos, sob a justificativa de terem sido no passado injustamente privados de suas terras. Os agricultores que querem uma maior proteção e segurança, para evitar lesões, devem buscar uma eficiente assessoria jurídica para garantir a posse de suas terras adquiridas de boa-fé ou para assegurar uma indenização justa em caso de demarcação.

A Granja — Nesta situação das terras indígenas, as entidades classistas (CNA, federações estaduais, sindicatos) estão agindo de maneira correta? O que mais poderiam fazer?

Silva Filho — Sim, estão atuando na defesa dos agricultores e da economia, haja vista ser um grande avanço a proposta de criação de leis que garantam os direitos dos donos de terras, sem lesar a cultura indígena. As entidades devem orientar melhor os produtores para que busquem apoio jurídico para não

serem lesados em tentativas de demarcações ilegais ou invasões em suas terras. E ainda: disponibilizar advogados àqueles sem condições financeiras para custear uma assessoria jurídica.

A Granja — Quais são as possibilidades jurídicas de acordos nas questões judiciais envolvendo terras e desapropriações?

Silva Filho — A Instrução Normativa do Incra nº 34/2006 estabelece critérios e procedimentos para acordo judicial e extrajudicial nas ações de obtenção de terras para fins de reforma agrária. A transação ou acordo judicial previsto na referida Instrução Normativa somente ocorrerá após ser constatado o seguinte: (a) existem recursos orçamentários e financeiros disponíveis; (b) a transação ou o acordo judicial não implique obstáculo ao cumprimento das metas de obtenção de terras; (c) não existe questionamento administrativo ou judicial de valor superestimado para pagamento da indenização, salvo quando equacionado; e (d) não se questione a autenticidade e legalidade do título de domínio nas esferas judicial ou administrativa. Ademais, somente será feito quando atender aos princípios da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência, bem como traduzir racionalidade no emprego dos recursos públicos, dentro de critérios técnicos para minimizar os custos de obtenção de terras rurais, agilizar a transferência de domínio e atender a razões de oportunidade e conveniência administrativas. ☒

A forma como é feita a demarcação de terras indígenas tem gerado insegurança jurídica. Da mesma forma que os índios precisam das terras para sobreviver, os agricultores também tiram dela o seu sustento e de sua família

Chegou a sua proteção para
as intempéries do campo.

Tratores 5E John Deere cabinados.
Conforto e segurança para você.



A linha de Tratores 5E da John Deere continua com o desempenho e a confiabilidade de sempre. Só que, agora, tem mais uma opção: pode vir com cabine de fábrica. É muito mais conforto e segurança para você.



JOHN DEERE

JohnDeere.com.br/PorGerações



0800 891 4031



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 Mario Guerreiro

Revisão

Gustavo Cruz

Foto de Capa

Fabiano Bastos

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

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

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

MAIS UMA REVOLUÇÃO NO HORIZONTE DA AGRICULTURA BRASILEIRA

Agricultura brasileira sempre foi pródiga em revolucionar-se. Foi assim com a técnica do sistema plantio direto na palha, que evitou que os solos agrícolas brasileiros fossem – literalmente – por água abaixo pela ação das enxurradas. E também pelo prodígio da pesquisa da Embrapa que adaptou a soja, uma cultura de clima temperado, às condições tropicais, e assim colocou milhões de hectares do Centro-Oeste no mapa da produção da oleaginosa. Pois a revolução da vez tem um nome composto: a integração lavoura-pecuária. Sim, o casamento lavouras + bois pode acabar bem, sobretudo para o dono da propriedade. Basta ver os argumentos – e exemplos – na reportagem de capa desta edição.

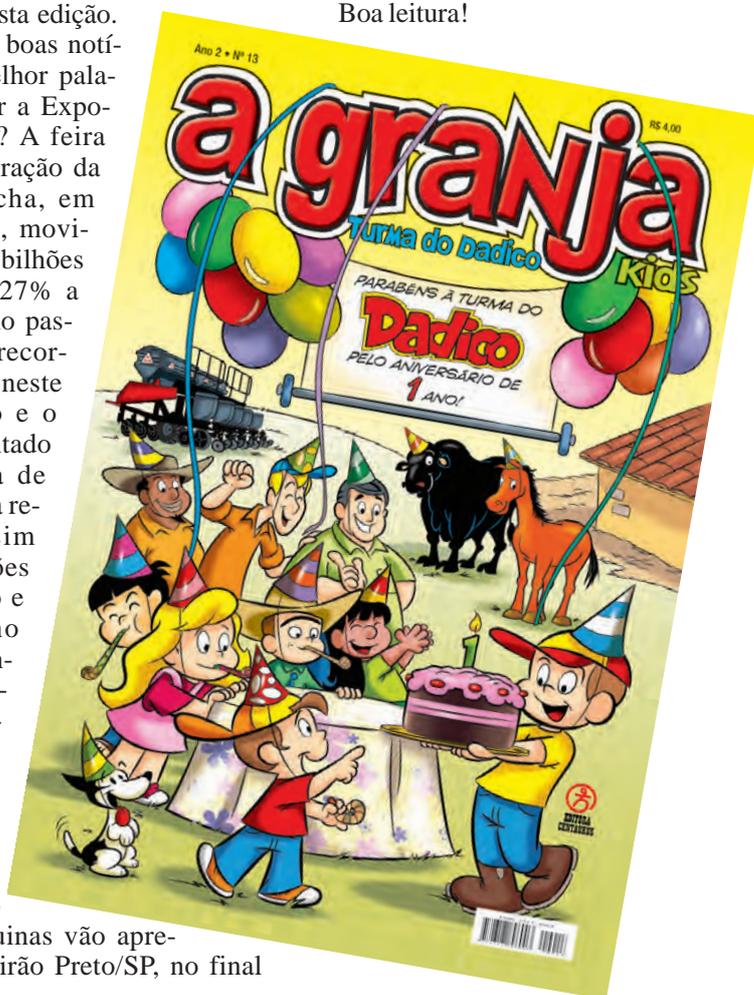
Na toada de boas notícias, qual a melhor palavra para definir a Expodireto Cotrijal? A feira realizada no coração da produção gaúcha, em Não-Me-Toque, movimentou R\$ 3,2 bilhões em negócios, 27% a mais que no ano passado, o então recorde. Estivemos neste grande evento e o que foi apresentado em tecnologia de ponta está numa reportagem, assim como nas seções Gente em Ação e Novidades no Mercado. E ainda sobre novidades em tecnologias, A Granja se antecipa e veicula nesta edição o que algumas das principais empresas de máquinas vão apresentar em Ribeirão Preto/SP, no final

do mês na 21ª edição da Agrishow. Vale conferir antes de ir às compras.

Bem, se o assunto é comemoração de bons números, nós também temos alguns a festejar: **A Granja Kids – Turma do Dadico** chega ao primeiro ano de vida. Agora em abril já será a 13ª edição da revistinha em quadrinhos para crianças que ganhou a simpatia dos baixinhos. Neste período, assim como os seus meninos e meninas deram uma boa espichada (você já deve ter observado), a publicação também cresceu, de 16 para 36 páginas, o que deixa claro que a revista caiu no gosto de todos, inclusive dos patrocinadores.

Mas além disso tudo, a edição tem muito mais!

Boa leitura!



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

A qualidade e tradição das máquinas JCB, agora também no mercado agrícola brasileiro



Para mais informações entre em contato com o distribuidor JCB mais próximo:

ACRE Pronta	Tel: (69) 3222-5046	MARANHÃO Zucattelli	Tel: (98) 4009-6990	RIO DE JANEIRO Valence Máquinas	Tel: (21) 3514-6900
ALAGOAS Normaq	Tel: (81) 3472-0039	MATO GROSSO Caramoni	Tel: (65) 3928-8000	RIO GRANDE DO NORTE Normaq	Tel: (81) 3472-0039
AMAPÁ Rech	Tel: (91) 3323-8900	MATO GROSSO DO SUL Dimaq	Tel: (67) 3323-4100	RIO GRANDE DO SUL Makena	Tel: (51) 3373-1111
AMAZONAS Entec	Tel: (92) 3647-2000	MINAS GERAIS Valence Máquinas	Tel: (31) 3389-3050	RONDÔNIA Pronta	Tel: (69) 3222-5046
BAHIA Tratormaster	Tel: (71) 3291-7200	PARÁ Rech	Tel: (91) 3323-8900	RORAIMA Entec	Tel: (92) 3647-2000
CEARÁ Equimáquinas	Tel: (85) 3216-1000	PARAÍBA Normaq	Tel: (81) 3472-0039	SANTA CATARINA Macromaq	Tel: (49) 3361-5400
DISTRITO FEDERAL Locagyn	Tel: (61) 3901-1430	PARANÁ Engepeças	Tel: (41) 3386-8100	SÃO PAULO Auxter	Tel: (11) 3623-4545
ESPÍRITO SANTO J Azevedo	Tel: (27) 3298-8800	PERNAMBUCO Normaq	Tel: (81) 3472-0039	SERGIPE Tratormaster	Tel: (79) 2107-9898
GOIÁS Locagyn	Tel: (62) 3546-4621	PIAUI Zucattelli	Tel: (86) 3220-8022	TOCANTINS Locagyn	Tel: (63) 3312-7337

Tudo o que você precisar para mover, carregar, empilhar, rebocar ou limpar, a JCB pode fazer. Com uma ampla gama de máquinas para o setor agrícola, como manipuladores telescópicos, pás carregadeiras, retroscavadeiras, escavadeiras hidráulicas, carregadeiras compactas e empilhadeiras – junto de uma grande opção de acessórios – significa que nós temos a solução perfeita para você. Além do nosso serviço de pós-venda que mantém você trabalhando por mais tempo para maximizar sua rentabilidade.



Telefone: (15) 3330.0400 www.jcbbrasil.com.br



Chance ao lúpulo

O Paraná poderá ter uma cadeia produtiva de lúpulo, matéria-prima para produção da cerveja. Tudo depende de um projeto apresentado pela Biotec. A empresa de pesquisa científica na área farmacêutica e agropecuária pesquisou a viabilidade de produção da cultura no Brasil e descobriu no estado promissor potencial para desenvolver o mercado produtor. O lúpulo não é produzido em solo brasileiro, prefere clima frio (na medida para o sul paranaense) e poderá ser uma alternativa interessante à agricultura familiar.

Jacto com novo diretor comercial

A empresa Máquinas Agrícolas Jacto tem um novo diretor comercial: Valdir Martins, que até então ocupava o cargo de gerente nacional de Vendas, responderá por todos os mercados atendidos pela empresa. Martins possui 18 anos de trabalho dedicados a Jacto e já passou por várias atividades, sempre ligadas à área comercial e atendimento às demandas do mercado. É formado em Ciências da Computação, com pós-graduação em Administração e Marketing e MBA em Gestão Estratégica.



“Sei da responsabilidade que estou agora, mas vamos continuar trabalhando muito. Sei que podemos contar com a presidenta Dilma Rousseff, que já deu demonstrações por meio do Plano Agrícola e Pecuário que quer colaborar com o agronegócio.”

Palavras do discurso do novo ministro da Agricultura, Neri Geller, ao assumir o cargo no mês passado. Entre as ações anunciadas por Geller, até então secretário de Política Agrícola do ministério, está fortalecer ainda mais o PAP, reestruturar alguns setores do ministério e dar atenção especial à liberação de novos defensivos.

O nome disso é eficiência

A agricultura brasileira é a que – proporcionalmente – menos utiliza defensivos entre os principais exportadores agrícolas. E ainda foi a única que conseguiu aumentar a eficiência no uso destes insumos nos últimos dez anos. É o que explica um estudo da consultoria Kleffmann Group, que apurou o seguinte: os produtores americanos gastam US\$ 10,65 em defensivos para produzir cada tonelada de alimento, enquanto os argentinos desembolsam US\$ 10,59 dólares. O Brasil, entre 2004 e 2011, conseguiu reduzir em 3% o gasto com defensivos, de US\$ 7,28/tonelada produzida para US\$ 7,05. Já a Argentina passou a gastar 47% a mais, enquanto os Estados Unidos elevaram este custo em 6%.

Adubação recorde

As lavouras brasileiras deverão consumir neste ano entre 32,41 milhões e 34,72 milhões de toneladas de fertilizantes. Independente do número neste intervalo, o volume será mais um recorde, superior às 31,08 milhões de toneladas de 2013. A estimativa é da consultoria INTL FCStone.



RS e sua maior safra

O Rio Grande do Sul deverá colher em 2014 sua maior safra de verão. Segundo estimativa da Emater, o estado produzirá 27,44 milhões de toneladas de grãos, o que superaria a colheita de 2011, de 26,52 milhões. A safra recorde é consequência da ampliação das áreas cultivadas com soja e arroz, que inclusive passaram a ocupar espaços que eram de pastagens. No arroz, a área aumentou 3% (para 1,1 milhão de hectares) e a produção foi incrementada em 8,25% (para 8,77 milhões de hectares); na soja a área se expandiu em 3,74%, para 4,9 milhões de hectares, que vão gerar 13,25 milhões de toneladas.



Divulgação EBC



Nasce a Abrafrutas

Foi lançada oficialmente no mês passado a Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados, a Abrafrutas, na sede da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), em Brasília. Criada no final do ano passado, a Abrafrutas atuará em defesa dos interesses da fruticultura, segmento cujas exportações anuais atingem quase 700 mil toneladas e a receita supera os US\$ 600 milhões. A associação irá trabalhar em conjunto com a CNA na busca de novos mercados, pois as exportações estão concentradas na União Europeia, que absorvem 76% dos embarques. O Brasil é o terceiro maior produtor mundial de frutas (atrás de China e Índia).

Médios vorazes

Os médios produtores ampliaram em 28,7% a busca por financiamentos da safra passada para esta. Eles contrataram, entre julho/2013 e janeiro, R\$ 9,86 bilhões pela modalidade de custeio e investimento pelo Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp), ante R\$ 7,66 bilhões em 2012/13. O montante significa 3/4 dos R\$ 13,21 bilhões disponibilizados. Numa comparação à temporada anterior, os custeios tiveram alta de 6,8%, e os investimentos, procura 100,4% maior.

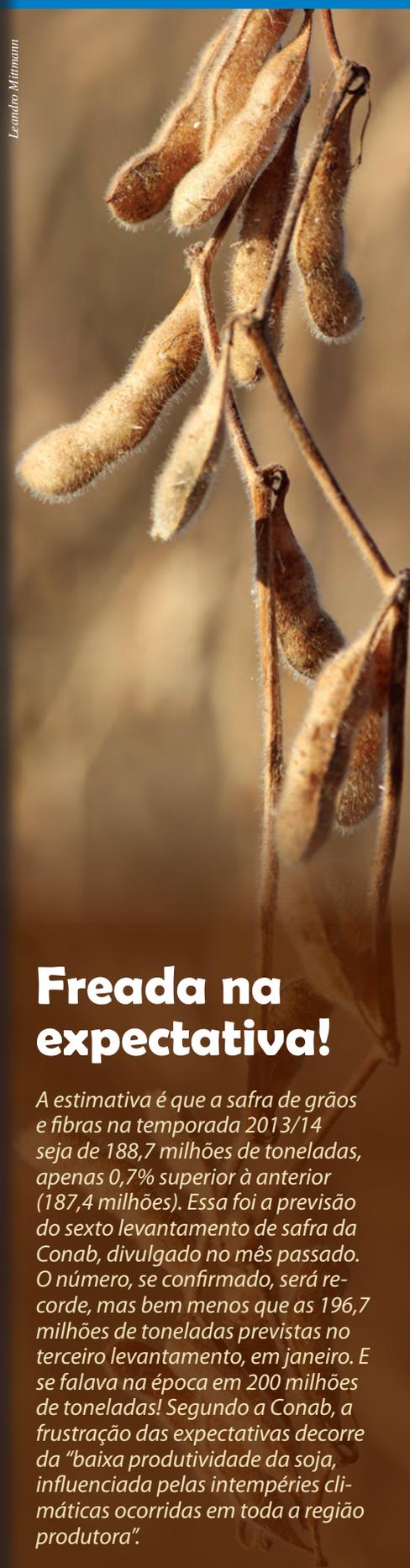
30 milhões

De litros de etanol de milho. Esta deverá ser a produção mato-grossense de etanol a partir da matéria-prima do cereal. A produção das duas únicas usinas que processam o cereal para o biocombustível no estado atualmente na ativa, no estado, se dá durante a entressafra da cana. A produção de etanol a partir do milho compensa economicamente desde que o preço do grão não esteja muito valorizado (senão o custo não permite vantagem competitiva no mercado). A viabilidade da produção ocorre quando a saca estiver ao redor de R\$ 20.

R\$ 1,009 trilhão

Este é o montante que o País deverá perder em 35 anos se não fizer ajustes profundos em sua infraestrutura logística. O cálculo é da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), que compara a atual realidade do transporte de grãos a um sistema eficiente, como o de países de Primeiro Mundo. Nos EUA, 60% da soja produzida é transportada por hidrovias, 35% por ferrovias e apenas 5% pelo método custoso das estradas; no Brasil, 53% da oleaginosa viajam na carroceria de uma caminhão e apenas 11%, por hidrovias. Segundo cálculos da Farsul, se o transporte custasse ao produtor daqui o mesmo que despense o colega americano, sobriam para o agricultor brasileiro dez sacas de soja/hectare no Mato Grosso, sete no Rio Grande do Sul e cinco no Paraná.

Leandro Mitzmann



Freada na expectativa!

A estimativa é que a safra de grãos e fibras na temporada 2013/14 seja de 188,7 milhões de toneladas, apenas 0,7% superior à anterior (187,4 milhões). Essa foi a previsão do sexto levantamento de safra da Conab, divulgado no mês passado. O número, se confirmado, será recorde, mas bem menos que as 196,7 milhões de toneladas previstas no terceiro levantamento, em janeiro. E se falava na época em 200 milhões de toneladas! Segundo a Conab, a frustração das expectativas decorre da "baixa produtividade da soja, influenciada pelas intempéries climáticas ocorridas em toda a região produtora".

“
**ELE TEM A POTÊNCIA
IDEAL PARA EXECUTAR
TAREFAS MÚLTIPLAS,
COM CUSTO
OPERACIONAL ABAIXO
DA MÉDIA DOS
TRATORES SIMILARES.**
”

*Roberto Coradini, produtor
de arroz e soja, Dom Pedrito-RS*

“
**QUEM GOSTA DE
TRABALHAR TEM QUE
FAZER DE TUDO MESMO.
SÓ NÃO PODE FAZER
CORPO MOLE.**
”

*Plus 100 Cabinado,
da fábrica de Garuva-SC*

**NÓS
SOMOS
TÃO
EXIGENTES
QUANTO
VOCÊ.**

AGILIDADE

Transmissão com
até 20F x 20R,
com reversor.
Menor raio de giro.

FORÇA

Transmissão projetada
para transferir o
máximo de potência
do motor para
as rodas.

ECONOMIA

TDP independente
com 3 velocidades
(uma econômica)
e baixo consumo.

CONFORTO

Cabine com
controles ergonômicos,
com painel e
direção ajustáveis.

lstractor.com.br



LS Tractor

AQUI ESTÁ A SOLUÇÃO



Fotos: Divulgação

UVAS VINÍFERAS

Do total de uvas processadas no Rio Grande do Sul, qual é a quantidade das que são viníferas? Agradeço a informação.

José Luiz Lopes Neto
Campo Bom/RS

R- Prezado José Luiz, em 2013, foram processados 611,3 milhões de quilos de uvas no Rio Grande do Sul. Segundo informações do Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), desse total, 73,9 milhões de quilos foram cultivares viníferas, entre brancas, rosadas e tintas.

PLANTAS ESPONTÂNEAS

Qual o papel das plantas espontâneas nos sistemas de produção de hortaliças orgânicas?

Patrícia Moura Queiroz
Belo Horizonte/MG

R- Uma das diferenças fundamentais do sistema orgânico em relação ao convencional é a promoção da agrobiodiversidade e da manutenção dos ciclos biológicos na unidade produtiva. Nesse contexto, a flora presente assume grande importância quando as espécies da comunidade atuam como protetoras do solo, como hospedeiras alternativas de inimigos naturais, pragas, patógenos ou como mobilizadoras ou cicladoras de nutrientes. Segundo os pesquisadores da Embrapa, o crescimento das plantas espontâneas ao redor de hortaliças ou o estabelecimento de áreas ou faixas de vegetação espontânea fora da área cultivada comercialmente tem a vantagem de preservar ao máximo os aspectos naturais estabelecidos pelo ecossistema local. Na divisão dos talhões de cultivo, devem ser deixadas faixas de vegetação espontânea de 2 m a 4 m de largura, chamadas de corredores de refúgio, para abrigar a fauna local benéfica. Além disso, deve-se fazer o manejo da vegetação espontânea com capinas em faixas nas culturas com espaçamento nas entrelinhas e manter a vegetação entre os canteiros. Essas técnicas têm a vantagem de assegurar maior estabilidade do sistema produtivo, reduzindo normalmente os problemas com pragas e doenças. Sistemas diversificados podem diminuir a incidência de pragas e aumentar a atividade de inimigos naturais.



**NOSSAS SOLUÇÕES
SÃO MAIS QUE SOB MEDIDA
PARA O SEU NEGÓCIO:
SÃO SOB MEDIDA
PARA O SEU FUTURO.**

DEZ



KW

ARMAZENAGEM DE GRÃOS

Para desenvolver soluções completas em armazenagem de grãos, a Kepler Weber investe em inovação, tecnologias de ponta e em uma equipe qualificada para pensar e executar projetos sob medida para cada necessidade. Desta forma, garantimos que nossos clientes tenham sempre o mais importante: resultados.

0800 512 104
www.kepler.com.br

KEPLERWEBER®

Armazenagem de resultados. Esse é o nosso negócio.

O BRASIL AGRÍCOLA a granja

À Sua Disposição

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis 0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda a sexta, das 8h30 às 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

CARTAS FAX E-MAILS

A EMBRAPA E A AGRICULTURA BRASILEIRA

A Embrapa merece todos os elogios (edição de janeiro especial sobre a instituição). Obrigado À Granja por ter dado o devido espaço e merecimento a esta instituição que tem muitos méritos. Ajudou demais a agricultura brasileira e a economia brasileira. Não fosse ela e seus bravos pesquisadores, o Brasil não estaria produzindo hoje nem metade do que produz em grãos, fibras, carnes e leite. Gostei de ler a edição especial. E parabéns À Granja pelo aniversário, vida longa às duas casas.

Cleyton Balieiro
Novo Horizonte/SP



A EMBRAPA E A AGRICULTURA BRASILEIRA II

Eu acompanho o trabalho da Embrapa desde que era menino. E quanto mais fui conhecendo o trabalho da instituição, mais passei a admirá-la. Lembro de escrever carta após carta pedindo informações sobre isso, sobre aquilo, e sempre atendido. Hoje, visto as tecnologias de comunicação, tudo ficou mais fácil, mais prático. É só acessar o site e buscar a informação que preciso. A revista acertou em cheio ao homenagear a Embrapa.

Clairton de Souza Filho
Sertãoópolis/PR

FORÇA FEMININA NO CAMPO

Como é bom ver mulheres à frente de negócios, sobretudo de negócios agrícolas. Adorei a entrevista na edição de fevereiro (*Fernanda Viacelli Falcão, da Sementes Falcão*). Falo que é bom ver lideranças femininas em cargos de liderança no agronegócio porque no campo ainda existe preconceito, um certo machismo, por muita gente. Então é bom ver uma mulher fazendo sucesso num mundo iminentemente masculino.

Soraia de Albuquerque
Guaporé/RS



Henrique Falcão

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



Alimentar. mundo é um desafio.



Para isso criamos e desenvolvemos **tecnologias** para que os produtores produzam mais alimentos e tornem esse desafio **possível.**

www.stara.com.br

Facebook /StaraBrasil - Twitter /StaraBrasil
YouTube /StaraBrasil - LinkedIn /company/stara

Stara
Evolução Constante

Stara S/A Indústria de Implementos Agrícolas
Av. Stara, 519 - Cx. Postal 53 - Não-Me-Toque/RS - Brasil
Fone/Fax: (0xx54) 3332.2800 - CEP: 99470-000
e-mail: faleconosco@stara.com.br



O QUE FAZ A TECNOLOGIA. OS MILAGRES ACONTECEM

Desta vez eu pensei bem o que escrever para uma revista de tanto prestígio como **A Granja** e vi que os problemas são tantos. As omissões maiores ainda. A falta de definições ainda acontece ou os fatos que são ultranecessários não acontecem e o nosso agronegócio vai mais ao embalo dos acontecimentos lá de fora do que aqui de dentro. Ainda bem que esteja sendo assim. E que continue, pois o nosso sistema produtivo ainda vai crescer mais, como o mundo espera.

Enquanto as coisas não acontecem no cenário das políticas públicas, o nosso setor dá sinais de plena vitalidade. Este ano, quem foi atingido por uma intensa seca foi o Brasil, na parte central do Centro Sul. Os efeitos da seca começam no Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais (muito intensa), Bahia e Tocantins, atingindo as principais lavouras destes estados em maior ou menor intensidade. A verdade foi que em algumas regiões praticamente não choveu e ainda não chove, além de regiões onde problema está sendo água para beber.

É nestas horas que a gente aprende a avaliar os efeitos de algumas tecnologias que estão sendo desenvolvidas aqui no País, especialmente pela Embrapa, instituições estaduais de pesquisas e pelas universidades. Um fato que me marcou de forma contundente foram os sistemas de plantio (plantio direto na palha) e da integração lavoura-pecuária. Onde havia palha suficiente, as lavouras suportaram bravamente as longas estiagens de 40, 50 e até 60 dias, e ainda produziram o suficiente para não deixar o produtor na mão. Na integração lavoura-pecuária e lavoura-pecuária-floresta, pessoalmente vi vários casos que me impressionaram. Especialmente, as lavouras de milho e soja ficaram praticamente intactas à medida que se manteve maior volume nas pastagens antes do plantio e a palha foi suficiente para cumprir o seu papel (formar a “cama” para proteger o solo). E o gado e as florestas não tomaram conhecimento da seca que os assolou. São de impressionar os seus desenvolvimentos.

Eu falei que vi alguns casos, mas na realidade isto aconteceu comigo mesmo. Estou fazendo a integração lavoura-pecuária em

minha propriedade desde o ano de 2000 e confesso que a cada ano tenho mais e novas surpresas. Este ano foi de arrepiar. Choveu bem em fins de novembro e dezembro e minhas lavouras, especialmente as de milho, estavam muito boas. Em janeiro só choveu nos dias 17 e 18, não chegando a 40 milímetros, e o sol estava tão quente e com a umidade relativa tão baixa que depois de dois dias não se via mais nem sinal das chuvas que haviam caído. Em fevereiro, alguns vizinhos tiveram o privilégio de alguma curta chuva de “manga”, mas lá em casa nem para amenizar o calor. Não choveu nada. Zero milímetro.

O milho que estava na grana quando parou de chover, no início do ano, não conseguia formar grãos. Fiquei apavorado, pois o

metida, nem na outra e nem na seguinte.

Tomei a decisão: vou comunicar ao banco que abriria mão do meu seguro, mas iria, por minha conta, ensilar todo o milho perdido. Vem a notícia: nem o banco nem a seguradora têm gente suficiente, e que eu tirasse fotografia do ocorrido que iriam quando pudessem dar solução. Ligo rápido para o dono da máquina que eu havia alugado e ele me informa: “A fila é grande e o senhor não nos chamou a tempo e agora não dá mais para atender”. Tentei urgentemente outros e mais outros e nada. Vou ter que resolver com as minhas pequenas e velhas ensiladeiras mesmo. O milho já estava praticamente seco e eu pensei só vai sair pó e nada de silagem. Colocamos as nossas máquinas em uso e, por incrível que pareça, o pasto que com a seca das folhas do milho vem crescendo para sair em busca de sol mantém uma relativa umidade, e eu, na realidade, estava fazendo uma silagem mista de milho seco com capim braquiária verde, que ficou de excelente qualidade. Milagre? Não. Tecnologia em evolução. Ainda consegui fazer 4 mil toneladas de silagem e espero estar salvo junto com o meu gado. E já estou pensando fazer dois confinamentos; um de abril a junho e outro para dezembro, na entressafra.

Convém também realçar que nas áreas de plantio de milho as pastagens estavam mais densas e formaram a “cama” recomendada. O milho até conseguiu formar uns grãos na espiga e melhorar a qualidade da silagem. Convém dizer que a soja também sofreu os efeitos da bruta estiagem. “Plantei soja e estou colhendo o gergelim” (tamanho do grão). É isto mesmo. A soja também suportou a terrível estiagem graças ao sistema de plantio, mas, como em março, também praticamente não está chovendo, o grão não cresceu e parece um gergelim. Não tem valor no mercado, mas para alimentar meu gado, vai servir e bem. Para mim, este ano é o da pecuária salvar as lavouras. Com as poucas chuvas de março, as minhas pastagens estão vindo exuberantes e, mais uma vez, a tecnologia me salvou. 📧

Enquanto as coisas não acontecem no cenário das políticas públicas, o nosso setor dá sinais de plena vitalidade

meu projeto está em evolução e este ano tenho a capacidade de suporte de minhas pastagens completamente ocupadas. Como fiz seguro das duas lavouras, soja e milho, só aí fui ver que o montante assegurado pelo banco e sua seguradora não daria para pagar sequer o adubo que comprei. Como pagar as sementes, os defensivos, a mão de obra, máquinas, combustíveis e etc.?

Imaginei: tenho como única solução tentar ensilar todo este milho que, pelo menos, poderia permitir que eu confinasse mais animais e me preveniria para manter o gado vivo. Vou ao banco e comunico à minha gerente o ocorrido e a solução que tinha. Faço o Aviso de Sinistro e a gerente, lendo as normas, me informa que eu não poderia tocar a mão na lavoura antes da vistoria a ser feita pela seguradora. Mostrei a urgência. Ela foi gentil e ligou para Deus e mundo. Prometeram a vistoria para a semana seguinte. Como a lavoura a ser salva era grande, tratei de contratar um maquinista que aluga suas grandes motoensiladeiras, embora caras (R\$ 600/hora), mas resolvem. Pensei: estou salvo. Os homens da seguradora não apareceram na semana pro-

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura

2014



MARCHESAN

SOU
BRASIL



Av. Marchesan, 1979 - MATÃO/SP
Fone: (16) 3382.8282
Fax: (16) 3382.1009
www.marchesan.com.br
tatu@marchesan.com.br



PRODUTOR BRASILEIRO, CONSIDERE-SE CULPADO

A pesar de a soja ser a principal proteína vegetal do planeta e ser a principal cultura no Brasil (ocupando apenas 3,5% da área do território do País), para algumas entidades internacionais isso não importa: se é soja brasileira, ela é culpada!!! Digo isso porque mais uma vez vemos um “estudo” de uma ONG, agora da WWF, de título “Crescimento da Soja: Impactos e Soluções”. É claro que o relatório tem pontos de mais radicalismo do que de contribuições práticas. Um exemplo disto começa por um dos temas do estudo: “Os passos em direção à soja responsável”, como se a soja brasileira fosse irresponsável.

Os produtores brasileiros são cobrados a participar e aderir a RTRS (Mesa redonda da soja responsável), da qual a Aprosoja participou, mas se viu obrigada a se retirar, pois o acordado é que os quesitos da dita soja “responsável” seriam feitos por um grupo técnico. Mas intransigentemente e de forma antidemocrática, esta mesma ONG, a WWF, levou, à votação pela diretoria, exigências radicais, como o desmatamento zero, que nós não podíamos aceitar. Neste ponto a lei brasileira não vale? Afinal, permite desmatamento de um percentual da propriedade, o que é justo aos países em desenvolvimento, já que os ditos desenvolvidos não têm mais o que desmatar.

Em virtude deste radicalismo da própria WWF, a Aprosoja se retirou. Não podia concordar com a existência de regras punitivas impostas apenas aos produtores brasileiros. Somos penalizados e as ONGs justificam que isto é devido as nossas leis. Estranho que para este caso a lei brasileira vale, no item desmatamento, não. E, além do mais, as leis ambientais brasileiras foram elaboradas por ONGs europeias, para atender o interesse deles, que já desmataram todo os seus países. Não aceitamos. O que nós concordamos são com regras que sejam mundiais.

A Aprosoja não se retirou meramente. Fez mais, algo que realmente contribui com o meio ambiente: lançou em parceria com a Abiove o programa Soja Plus, voltado para a gestão, economia social e ambiental da soja brasileira, programa este que tem feito uma verdadeira revolução no campo. Primeiro, porque orienta, dá a oportunidade a todos para se ade-

quarem, além de valorizar o que o produtor brasileiro faz de certo, como coleta de embalagens de defensivos, plantio direto, manejo integrado de pragas, reserva legal, área de preservação permanente, etc. E o principal: o Soja Plus é incluído e não excluído.

Vejam a discrepância do RTRS. Se um produtor de soja tem 30% de reserva florestal em sua propriedade e a lei brasileira diz que a reserva deve ser 35%, a soja deste produtor é irresponsável, mas a soja de um produtor na Argentina que planta em 100% de sua área é

Quero ver a Holanda, a Dinamarca se adequarem à legislação brasileira. Lanço o desafio a qualquer ONG: fazer nosso Código Florestal ser mundial

responsável, pois a lei permite. Por isso, discordamos deste termo “responsabilidade”. Afinal, em se tratando de meio ambiente, a regra deve ser universal, ou seja, a reserva florestal deve ser mundial. Mas isso eles não aceitam, quero ver reflorestarem pelo menos 20% da Europa ou 80%, já que era floresta.

Achei o estudo sofrível, com um discurso ultrapassado, sugerindo o que já se faz e com pouca contribuição prática. Vejam com relação ao desmatamento da Amazônia. Já está mais que provado que a soja brasileira não ocupa a Amazônia. O estudo diz que a soja ameaça o Cerrado. Como pode ameaçar se a legislação brasileira preserva 35% do Cerrado, além dos parques e reservas indígenas que são muitas. A lei ambiental brasileira ainda assegura 80% de proteção para floresta. O Brasil é o país que mais preserva, tendo 27% de proteção em parques e reservas indígenas, 32% de reserva legal, 17% em APP. Isto equivale a 71% do país preservado, e mesmo assim em qualquer relatório de ONGs o Brasil é citado como vilão e não

como exemplo, como deveria.

Em seu estudo citam que o cultivo da soja ocupa mais do que 7% do Cerrado, como se isto fosse algo ruim. A soja transformou um dos solos mais pobres do mundo em prosperidade, e ainda assim temos 60% do Cerrado totalmente preservado. Em qual outro ecossistema se produz tanta riqueza e se preserva tanto como no cerrado brasileiro?

O estudo diz que a soja diminui empregos a cada ano, um contrassenso, afinal as legislações brasileiras e mundiais obrigam a mecanização do campo e, claro, isso reduz empregos. Vejam o caso da cana-de-açúcar, que é obrigada a se mecanizar, e, neste caso, uma máquina substitui dezenas de trabalhadores, o que é natural. Fica claro que as ONGs parecem não saber o que querem e, além disso, o discurso é antagônico com a prática.

Como podemos ver, o que chamam de estudo traz na verdade um conteúdo pejorativo e uma constatação da ordem mundial sobre a consequência do capitalismo, que naturalmente leva à busca por uma produção em escala. O estudo reflete a realidade das legislações cada vez mais populistas e deixa a desejar em termos de contribuições práticas e de acordo com a realidade mundial. Mais um estudo para justificar a arrecadação da ONG, que de trabalho orientativo e construtivo para melhorar a produção agrícola mundial pouco tem feito, além da costureira retórica.

Gostaria de ver um estudo desta ou de outra ONG que apontasse o impacto da aplicação do novo Código Florestal Brasileiro em todos os países. Gostaria de ver como a China, que ocupa com agricultura 58% do seu território, que não é pequeno, iria implantá-lo. Os EUA, a Europa... quero ver a Holanda, a Dinamarca se adequarem à legislação brasileira. Lanço o desafio a qualquer ONG: fazer nosso Código Florestal ser mundial. Aqui, quem não está adequado, está consciente, buscando se adequar e tem como fazer. Nestes países isto é possível? Ou só os certos continuarão a ser condenados? ☒

Engenheiro agrônomo, produtor e presidente da Aprosoja Brasil

A melhor **TECNOLOGIA** para o agronegócio, o **MAIOR** compromisso com você.



DESEMPENHO SUPERIOR. RESULTADO INSUPERÁVEL.

A GSI é líder mundial em sistemas de armazenagem de grãos, sua tecnologia original e inovadora faz de suas soluções em silos, secadores e transportadores de grãos os produtos mais confiáveis, seguros e eficientes do mercado.

No Brasil, a GSI está mudando a vida dos

produtores e cerealistas com equipamentos mais inteligentes e que oferecem maior produtividade com um desempenho superior e maior durabilidade, com menor consumo de energia, menor dependência de mão de obra e que agregam mais valor ao produto final. Por isso, a GSI está assumindo um

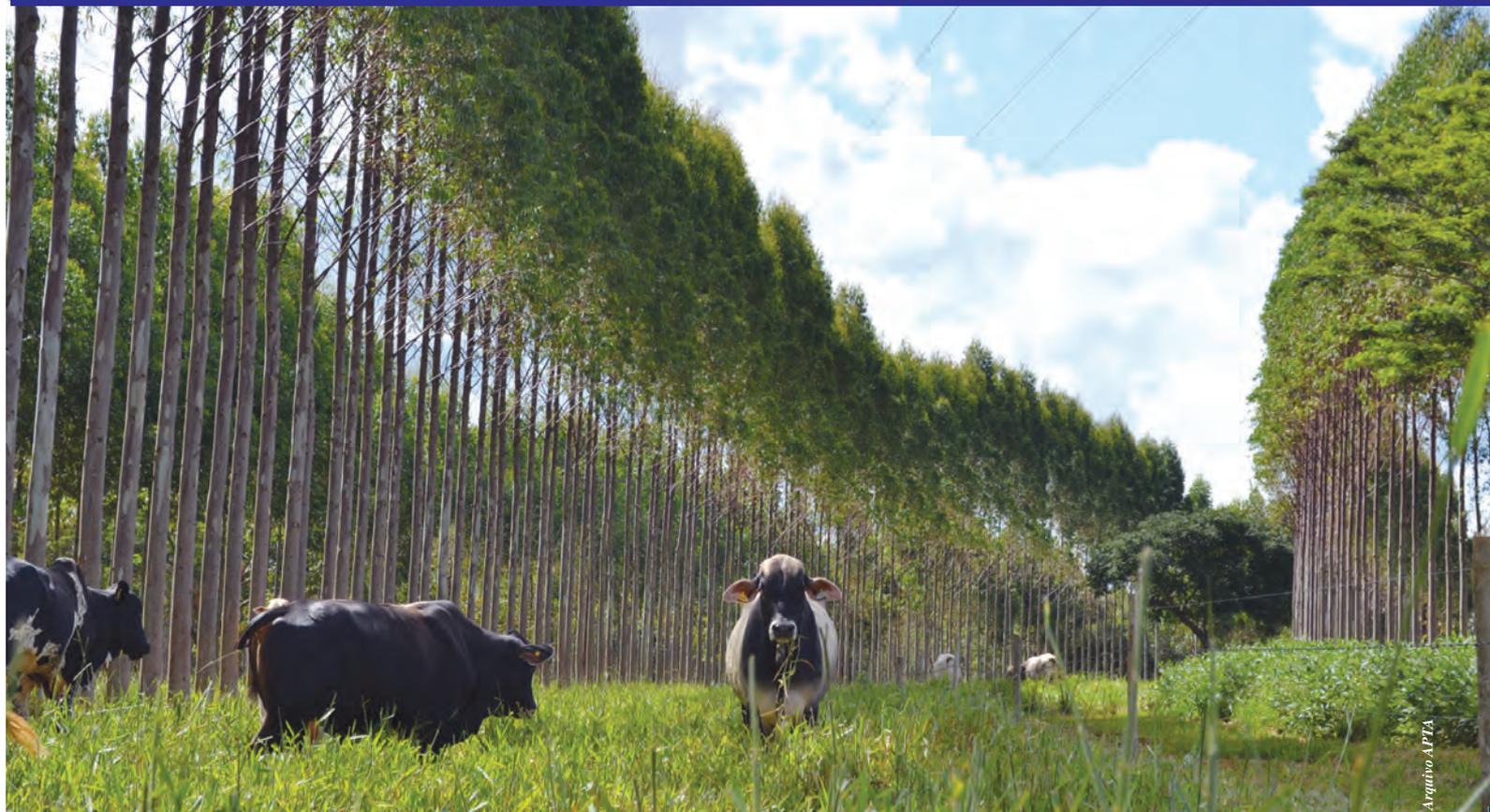
compromisso com você: ser a sua melhor parceira em armazenagem, com a tecnologia número 1 do mundo e o melhor serviço, para garantir os melhores resultados.

Com as soluções confiáveis da GSI, o produtor brasileiro tem tudo para liderar o desenvolvimento do agronegócio. Juntos fazemos a diferença!



GSI é uma marca mundial da AGCO.





Arquivo APTA

A integração **REVOLUCIONA** a **agricultura**

Assim como o plantio direto, a integração lavoura-pecuária vem representando um marco importante para o agronegócio brasileiro. Paisagens e realidades são transformadas, e o que antes era um sistema único de produção, passa a ser espaço para duas ou mais atividades. Os desafios para ampliar o uso da tecnologia ainda são grandes, mas relatos de produtores e pesquisadores são indicadores otimistas dos resultados já alcançados e dos que ainda virão no futuro

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

Uma mudança nada silenciosa está ocorrendo no campo brasileiro. Assim como aconteceu com o plantio direto, a integração lavoura-pecuária (iLP) transforma dúvidas e desconfianças em boas notícias. E em pelo menos um aspecto a motivação para a existência das duas práticas se assemelha. Na década de 1970, a erosão tomava conta do solo, tornando as terras menos produtivas. Hoje, as pastagens degradadas prejudicam a rentabilidade da pecuária e depreciam o lucro do produtor. Nas duas situações, foi preciso agir e fazer algo de novo. No caso da integração, mais do que reformar pastos exauridos, foi possível descobrir que a mesma área suportava uma segunda atividade. E mais: é justamente essa segunda atividade que pode ajudar a recuperar a condição do solo e devolver o vigor para o alimento do gado.

Entusiasta e estudioso do assunto, o pesquisador Luiz Carlos Balbino, chefe da área de Transferência de Tecnologia da Embrapa Cerrados, recorda que as

primeiras experiências com integração surgiram nos anos 1970. Quando o Cerrado passava pelo processo de ocupação das terras, era comum os produtores cultivarem arroz num primeiro ano e, na sequência, plantarem pastagens, o que mais tarde gerou o Sistema Barreirão. Nos anos 2000, já com a intensificação das áreas de plantio direto, surge o Sistema Santa Fé, que faz o consórcio entre grãos e braquiária. Ao mesmo tempo, na Amazônia, foram desenvolvidos trabalhos com pastagens e árvores. “Com o passar do tempo, a necessidade e a curiosidade em saber mais sobre o sistema estimularam novas pesquisas e geraram conhecimento sobre o tema”, analisa.

Mais recentemente, além da questão produtiva, o apelo ambiental foi determinante para difundir o interesse pela integração, considerada prática sustentável de produção. Estudos realizados nos últimos anos já comprovaram que o sequestro de carbono é maior em áreas manejadas corretamente.

Compromisso — Em 2009, durante

a 15ª Conferência das Nações Unidas sobre Mudanças do Clima (COP 15), na Dinamarca, o Brasil assumiu o compromisso voluntário de reduzir a emissão de gases causadores do efeito estufa entre 36,1% e 38,9% até 2020. O tratado internacional assinado pelo Governo fomentou a criação, em 2010, do Plano ABC (Agricultura de Baixo Carbono), em que o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) propõe metas em diferentes processos tecnológicos: recuperação de pastagens degradadas, integração lavoura-pecuária-floresta, sistema plantio direto, fixação biológica de nitrogênio, florestas plantadas e tratamento de dejetos animais.

Um dos objetivos é ampliar a adoção de sistemas de iLPF e de sistemas agroflorestais em 4 milhões de hectares até 2020. Hoje, a Embrapa estima que a integração esteja presente em uma área de cerca de 2 milhões de hectares. Mas o potencial é bem maior. Segundo o IBGE, o Brasil tem cerca de 170 milhões de hectares de pastagens. Cerca de 80% ▶



A MELHOR TECNOLOGIA PARA OS MELHORES AGRICULTORES DO MUNDO.

SEMPRE PERTO DE VOCÊ



A Tecnologia da Semeato é direcionada para quem faz a agricultura brasileira crescer. O agricultor é o grande responsável por esse crescimento.

VISITE NOSSO ESTANDE NA AGRISHOW - RIBEIRÃO PRETO/SP - 28/04 A 02/05

WWW.SEMEATO.COM.BR



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

Respeite os limites de velocidade



CÂMBIO AUTOMATIZADO DE SÉRIE
V-TRONIC
420 cv
de potência

- 420 cavalos de potência.
- Câmbio automatizado V-Tronic de série.
- Mais produtividade e melhor custo-benefício.
- Melhor pós-venda do Brasil, segundo a TNS – empresa de pesquisa de mercado.*

Novos VW Constellation 420 V-Tronic.
Sob medida para a sua carga extrapesada.

19.420 4x2 - 25.420 6x2 - 26.420 6x4



Caminhões
sob medida.

REPORTAGEM DE CAPA

desse total apresentam índices zootécnicos abaixo dos recomendados, o que normalmente indica algum estado de degradação. “Acreditamos que é possível adotar a integração em cerca de 50 milhões de hectares, recuperando as áreas com problemas e sem ocupação de novas terras”, enumera Balbino.

Crédito — O Plano ABC criou linhas de crédito para os produtores interessados em adotar as práticas propostas. O recurso liberado inicialmente, na safra 2010/2011, foi de R\$ 2 bilhões. Na temporada 2011/2012 foram disponibilizados R\$ 3,15 bilhões, mas aplicado apenas R\$ 1,5 bilhão. No ciclo seguinte, dos R\$ 3,4 bilhões anunciados, R\$ 2,9 bilhões foram aplicados. Na atual safra, são R\$ 4,5 bilhões, com juros de 5% ao ano. O prazo de pagamento para projetos de integração é de até oito anos, podendo chegar a 12 anos quando o componente florestal estiver presente, incluindo até três anos de carência.

O secretário de Desenvolvimento Agropecuário e Cooperativismo do Mapa, Caio Rocha, informa que cerca de 10% dos recursos contratados no programa são destinados à integração. A maior parte do recurso, em torno de 60%, é aplicada em recuperação de pastagens. O programa também integra uma ação maior de capacitação promovida pelo Mapa e que pretende realizar atividades de assistência técnica com 100 mil médios produtores este ano. “Acredito que a principal questão para a adesão aos sistemas integrados seja o conhecimento e, nesse sentido, a capacitação desempenha uma função essencial”, considera Rocha.

Difusão — Iniciativas públicas e privadas vêm ajudando a difundir a integração. Em São Paulo, o Integra SP, coordenado pelo governo, existe desde o ano passado. A meta é recuperar mais de 300 mil hectares de pastagens até 2020. Há cerca de quatro anos, São Paulo tinha entre 10 milhões e 11 milhões de hectares de pastagens. Atualmente, devido à expansão de outras atividades, como o cultivo da cana, a área com pastagens é estimada em 7,5 milhões de hectares. Desse total, 60% apresenta algum nível de degradação e 20% está muito degradado, cita o engenheiro agrônomo Orlando Melo de Castro, coordenador da

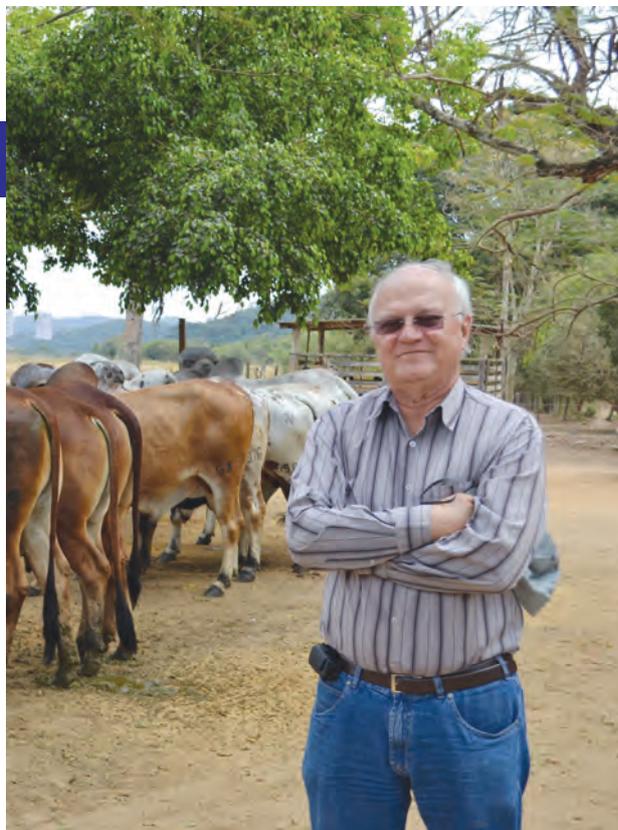
Agência Paulista de Tecnologia dos Agronegócios (Apta), da Secretaria de Agricultura do estado. “Produtores interessados em adotar o sistema recebem apoio com assistência técnica e com os recursos disponíveis no Feap (Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista)”, explica.

Além da necessidade de melhorar os índices pecuários, os bons preços dos grãos vêm ajudando a estimular os produtores. Nas propriedades paulistas onde a integração é praticada, o sistema é feito com soja e milho, principalmente. “Também há casos com amendoim, sorgo e girassol, além de um trabalho interessante com eucalipto e ovinos desenvolvido pela Apta”, relata Castro.

Em Minas Gerais, experiências com integração são conduzidas desde os anos 1980. Mais recentemente, em 2008, foi criado o Programa Estadual de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta. Em diferentes regiões do estado, a Emater, a Epamig (Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais) e a Universidade Federal de Viçosa (UFV) mantêm 450 unidades demonstrativas de integração lavoura-pecuária e outras 1.700 unidades de fomento florestal.

O engenheiro agrônomo José Alberto de Ávila Pires, coordenador técnico da Emater, explica que as áreas de teste normalmente têm entre um e dois hectares e que a grande meta para os próximos anos é ampliar a integração em larga escala nos cultivos comerciais. Segundo ele, de um total de 25 milhões de hectares de pastagens no estado, entre 12 milhões e 13 milhões de hectares têm algum grau de degradação. “Temos um desafio importante na parte financeira, já que estimamos em R\$ 5 mil por hectare a implantação de um projeto de iLPF. Por isso, é fundamental que os produtores possam acessar os recursos oficiais disponíveis para adesão à tecnologia”, declara.

Em regiões como Triângulo Mineiro, Alto Paranaíba e Noroeste, as experiên-



Divulgação

José Alberto Pires, da Emater/MG: programa estadual quer promover o uso da tecnologia em larga escala nos cultivos comerciais

cias com iLP vêm resultando em bons negócios. “São locais valorizados para a agricultura, e é comum pecuaristas arrendarem essas terras por determinados períodos e, depois, as receberem de volta com pastagens recuperadas. De tempos em tempos, este ciclo se repete”, assinala Pires.

Recuperação no arenito — A Cocamar, com sede em Maringá/PR, fomenta a integração há 14 anos. A cooperativa integra a Rede de Fomento iLPF, iniciativa coordenada pela Embrapa e que ainda tem como parceiros a Syngenta e a John Deere. Na Cocamar, uma equipe de cerca de 30 técnicos trabalha auxiliando produtores nas diferentes etapas de implantação da iLP. Na área de abrangência da cooperativa, no noroeste do Paraná, o arenito tem 2 milhões de hectares de pastagens, dos quais 70% têm problemas de produtividade. São solos arenosos, de baixa fertilidade e propícios à erosão. Foi preciso realizar vários tipos de experiência para entender qual a melhor condução para os sistemas na região, conta o coordenador técnico de iLPF da cooperativa, Rafael Franciscatti dos Reis.

Hoje, a integração é realizada com soja



e braquiária. No início do processo, a área com o pasto pouco produtivo recebe calcário um ano antes do plantio da soja. Logo após a colheita da oleaginosa, o capim é plantado e, 70 dias depois, os animais passam a ocupar a área. Normalmente, a lotação é de 2 UA (unidade animal) por hectare, com uma média de ganho de peso de 500 gramas/dia durante o inverno. “Em 100 dias de pastejo, a produção média é de seis arrobas por hectare, podendo chegar a dez arrobas por hectare”, descreve.

Em meados de setembro, o pasto é dessecado e, a partir do início de outubro, a área recebe a lavoura de soja novamente. Depois da colheita, volta a braquiária e, então, a pecuária permanece por dois anos no talhão. “Sabemos que mais de dois anos de soja na mesma área provoca a diminuição do teor de matéria orgânica do solo, assim como mais de dois anos com pasto também reduz a produtividade. Ou seja, precisamos da rotação para a sustentabilidade do sistema”, conclui.

Em 2010, a Cocamar monitorava propriedades de 17 produtores que investiam em integração. Agora são 99 produtores numa área de 43 mil hectares, sendo que 8,5 mil hectares são cultivados com soja. Para os pecuaristas que resolveram apostar no sistema, o custo do primeiro ano é calculado em 37 sacas de soja por hectare. No segundo ano, o valor já cai para 30 sacas por hectare. “Buscamos uma média de produção de 43 sacas por hectare para a viabilidade da atividade e estamos conseguindo. Esse ano, mesmo com a falta de chuva e o calor excessivo, os produtores conseguiram até superar esse número, sendo que, nas lavouras tradicionais, as perdas ficaram em torno de 25%”, detalha Reis.

Entre os objetivos do projeto da Cocamar está elevar de R\$ 180 para R\$ 560 por hectare a rentabilidade da pecuária, o que significa 18 arrobas por hectare a partir do sexto ano. “Ainda temos desafios, como mudar o pensamento de alguns produtores. Aqueles que têm uma visão empresarial aceitam mais fácil novas tecnologias. Outros, só mudam por necessidade ou se enxergam o vizinho fazendo diferente. Mas mostramos a eles o quanto a integração pode melhorar a rentabilidade do negócio, com diversifi-

Caminho estreito não é obstáculo para este trator.



Trator 5075EF Estreito John Deere.

Compacto, durável e muito econômico. Este é o trator perfeito para a fruticultura e cafeicultura, culturas que exigem máquinas compactas, estabilidade e segurança durante as operações. E tudo isso, com potência de 75 cv.



JohnDeere.com.br/PorGerações



0800 891 4031

cação, estabilidade e mais eficiência”, justifica.

Intensificação — Também no Paraná, um dos trabalhos de referência em produção conservacionista vem do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), que promove treinamento de técnicos para a difusão de informações e dias de campo com produtores. O pesquisador Sérgio José Alves diz que, anualmente, mais de 5 mil produtores e, aproximadamente, 500 técnicos passam pelas atividades realizadas em conjunto com cooperativas. “Um dos caminhos futuros está voltado aos sistemas intensivos, em que o gado pode ser abatido com menos de dois anos de idade com o uso de alta tecnologia. Alguns produtores de ponta vêm conseguindo manter dez animais por hectare em pastos de verão e quatro animais por hectare em pastagens de inverno, com engorda de 800 gramas por animal/dia”, revela. Nesse manejo, as áreas não mecanizáveis são utilizadas para o cultivo das árvores e a manutenção dos animais entre outubro e maio. Nas demais áreas, é feito o cultivo da soja ou do milho e, posteriormente, o pasto de inverno.

O pesquisador do Iapar recorda que era chamado de maluco na década de 1990, quando preconizava o uso da integração. “Muitos produtores achavam que a produtividade da soja pudesse ser prejudicada com o pastoreio do gado, mas a conclusão de nossos estudos mostra que ocorre o contrário. Em áreas analisadas em Campo Mourão, por exemplo, a média de rendimento é de 65 sacas por hectare em áreas onde há o pastejo no inverno, enquanto nas áreas tradicionais o volume fica em 61 sacas por hectare”, atesta Alves.

A explicação vem da melhoria das condições do solo com maiores produção de biomassa, reciclagem de nutrientes e presença de microrganismos na terra. A cobertura permanente também diminui a incidência de plantas daninhas, assim como a maior quantidade de palha ajuda a minimizar os efeitos na ocorrência de estiagem. O especialista do Iapar aponta que os resultados da iLP já são bastante consistentes, mas ressalva que as informações a respeito da iLPF ainda precisam de mais avaliações. Para isso, experimentos com diferentes espaçamentos vêm sendo conduzidos.



REPORTAGEM DE CAPA

Mudança de atitude — Depois de perceber que a pastagem não oferecia mais a rentabilidade necessária para a criação do gado, o produtor Gerson Bortoli resolveu tomar uma atitude para mudar a realidade na sua propriedade em Umuarama/PR. Em 2004, ele foi um dos primeiros produtores paranaenses a investir na integração para recuperar a condição do pasto. Hoje, é um defensor do sistema. “Minha rentabilidade passou de R\$ 800 por hectare com a pecuária para até R\$ 2,5 mil por hectare com as duas atividades”, avisa.

O início foi em apenas 50 hectares, mas os resultados positivos que logo apareceram fizeram com que a área fosse aumentando ano após ano. Hoje, são 375 hectares cultivados com soja no verão e braquiária no inverno. No primeiro ano, para não investir mais do que poderia pagar, Bortoli contratou outro produtor para realizar a colheita da soja. Agora, ele conta que já tem toda a estrutura necessária para as duas atividades e funcionários devidamente capacitados para a mudança de funções.

A lotação da pastagem, que antes era de 1,5 cabeça por hectare, hoje chega a quatro cabeças por hectare. “Tínhamos um boi sanfona, que ganhava peso no verão e perdia no inverno. Agora, o gado ganha mais peso no inverno. É quase um confinamento a céu aberto”, comemora. Segundo ele, o ganho médio diário fica entre 1 quilo e 1,2 quilo por cabeça. Entre 20 e 25 de agosto, o gado está pronto para o abate. Cerca de duas semanas depois da saída dos animais, é feita a dessecação e, no início de outubro, a soja é semeada em plantio direto. Prevenido, Bortoli ainda cultiva um pouco de milho no inverno para poder fazer silagem em caso de geadas.

A produtividade média da soja fica entre 55 e 60 sacas por hectare, mas o produtor já chegou a contabilizar 75 sacas por hectare em um talhão. “Esse ano tivemos problemas com a estiagem na região toda, mas a cobertura no inverno con-



Produtor Mário Zafanelli: a primeira experiência com a soja não deu certo, mas agora ele pretende persistir no cultivo da lavoura

serva os nutrientes e a umidade do solo, o que faz com que os efeitos não sejam tão severos”, salienta.

Persistência — Na fazenda em Alto Paraíso, também no noroeste do Paraná, o produtor Mário Aluizio Zafanelli acredita que é preciso deixar o imediatismo de lado e focar na persistência para promover mudanças no sistema produtivo. Há seis anos ele resolveu cultivar soja em rotação com a pecuária, mas os

Produtor Gerson Bortoli: rentabilidade passou de R\$ 800 por hectare com a pecuária para até R\$ 2,5 mil por hectare com a integração



resultados não foram positivos. “Acho que as variedades não eram tão boas quanto as que existem hoje, e eu também não fiz plantio direto na área”, observa.

Nesta safra ele resolveu tentar de novo e plantou soja em cerca de 55 hectares. No total, a fazenda tem quase mil hectares onde Zafanelli trabalha com cria, recria e engorda do gado. A estiagem afetou a produtividade da oleaginosa este ano, mas, mesmo assim, a rentabilidade não foi negativa. “Sei que posso

melhorar muito meu sistema, realizando o plantio mais cedo e com variedades mais produtivas”, projeta.

Nas próximas safras, ele pretende ampliar o cultivo da soja e conseguir manter uma lotação de quatro animais por hectare na fazenda. Uma das dificuldades ainda é a terceirização da colheita, serviço que tem um alto custo para o produtor. Boa parte da estrutura para a lavoura ele já tinha, em função do cultivo do milho para o consumo animal. “Outra coisa que precisamos entender é que a soja e o milho são bem diferentes. O cereal é bem mais simples de ser cultivado em comparação com a oleaginosa. Por isso, é preciso buscar mais infor-

mações para obtermos uma melhoria na produtividade”, constata Zafanelli.

Equilíbrio — Há cerca de 15 anos, quando o rendimento da pecuária não pagava sequer os custos, o produtor Alysson Paolinelli tentou reformar a pastagem. Durante três anos o investimento funcionou, mas, logo depois, a situação voltou a ficar ruim. “Conheci o trabalho da Embrapa com o sistema Barreirão, resolvi experimentar e nunca mais deixei de fazer integração”, conta o ex-ministro da Agricultura e colunista d’A Granja.



Na sua propriedade em Baldim/MG, além da criação de gado, Paolinelli cultiva milho, sorgo e soja. Segundo ele, esse foi o ano mais seco já registrado na sua região, com 60 dias de estiagem no auge do verão. “Perdi 50% do milho e brinco que não colhi soja, mas sim gergelim, de tão pequenos que estão os grãos. No entanto, vou conseguir usar a produção para fazer a ração que será usada no confinamento. Isso mostra como a integração pode ser importante. Mesmo num ano negativo, é possível manter um equilíbrio entre as atividades”, argumenta. Na opinião do produtor, a integração representa claramente uma nova revolução para a agricultura brasileira. “Recentemente, recebi a visita de dois produtores americanos, e eles, que já se espantam com a nossa segunda safra, ficam ainda mais surpresos aos conhecerem a integração. É uma vantagem que só um país tropical pode conseguir”, frisa.

Diluição de custos — Em Juara/MT, o produtor Ben Hur Cabrera Mano viu os índices de lotação da pastagem sendo



Produtor Alysso Paolinelli: mesmo num ano negativo, a integração ajuda a manter o equilíbrio na propriedade

Fabiano Bastos

multiplicados por quatro em áreas recém-recuperadas pela integração com a lavoura. Há 11 anos trabalhando com a prática, ele implantou a integração em 7 mil hectares do total de 9 mil hectares de

área produtiva da Fazenda Janba. No início, foi preciso inclusive investir na estrutura de escoamento dos grãos, já que a distância até a rodovia era de 400 quilômetros em estrada de terra. “O agri-

QUEM USA, COMPROVA E RECOMENDA!

- Linha completa e especializada de tecnologias para nutrição de hortifruti;
- Maior e mais qualificada equipe de consultores a campo;
- Rentabilidade, qualidade e segurança para a cadeia produtiva.



FormaID



Produtor: Norival Honório dos Santos
Brazlândia/GO
Cultura: Morango

“Com o **KSC**, a produção de morango aumentou bastante. Tivemos melhora na coloração e também no tamanho do fruto. Além disso, **KSC não deixa a raiz da planta secar**, aumentando a absorção de nutrientes e deixando a planta mais sadia”.



**Produtor Ben Hur Cabrera
Mano: receita de segunda
safra com carne é maior do
que uma segunda safra com
milho ou girassol**

Divulgação



cultor que ainda não investiu na integração está deixando de ganhar dinheiro. Nossa receita de segunda safra com carne é maior do que uma segunda safra com milho ou girassol”, afirma.

No período de verão, o produtor cultiva arroz e soja. No final de janeiro, depois da colheita, o pasto é implantado, e o gado permanece por um período de seis a sete meses na área. O arroz de terras altas tem produtividade entre 3.600 e 4.200 quilos por hectare em variedades não híbridas e entre 6 mil e 7 mil quilos por hectare em variedades híbridas. No primeiro ano de cultivo da soja, a produtividade é de 45 sacas por hectare e, depois, passa para 60 sacas por hectare.

Uma área de 100 hectares da propriedade também recebeu diferentes espécies florestais para experimentos com iLPF. As árvores mais antigas estão com três anos, e Cabrera acredita que só terá uma conclusão mais precisa do sistema no décimo ano de cultivo. A fazenda abriga uma das Unidades de Referência Tecnológica (URTEs) acompanhadas pela Embrapa em Mato Grosso. Em parceria com o Sistema Famato (Federação da Agricultura e Pecuária de Mato Grosso), as URTEs funcionam como sede para dias de campo voltados a técnicos e produtores do estado.

Cabrera financia seu sistema com crédito oficial do Programa ABC. Segundo ele, o lançamento do plano ajudou a implantar

com maior rapidez a integração, que incrementou a rentabilidade da propriedade em pelo menos 50%. “O sistema ajuda a diluir os custos e nos deixa menos expostos às crises normais que acometem a agricultura, além de permitir maior estabilidade e planejamento à atividade”, elogia.

Modelo — Pelo seu histórico de recuperação, a Fazenda Santa Brígida, em Ipameri/GO, se tornou referência e campo fértil para especialistas entusiasmados com a iLPF. Um deles é o pesquisador da Embrapa Cerrados João Kluthcouski, ou

João K, como todos o chamam. “A Santa Brígida se tornou um berçário, uma geradora de novas tecnologias. Apenas em integração, são 12 diferentes opções de sistema”, destaca. Em 2006, quando o processo de transformação foi iniciado, a fazenda de 922 hectares tinha 500 bois magros sobre um pasto em situação precária. Agora, são 1,7 mil cabeças bem alimentadas em uma pastagem que funciona integrada com a lavoura. O ganho de peso médio é de 1,2 quilo por animal ao dia apenas no pasto. “E ainda fazemos o boi barato, com custo de R\$ 37,50 a arroba, enquanto na pecuária tradicional da região, o custo é de R\$ 80 a arroba”, pontua.

Os experimentos com eucalipto ocupam uma área de 82 hectares, e as avaliações são bastante positivas nas áreas plantadas com espaçamentos maiores no sentido leste-oeste. Nas últimas duas safras, mesmo com a ocorrência de veranicos agressivos, a produtividade média da soja foi de 63 sacas por hectare. Na lavoura de milho, o rendimento, que em 2006 era de 80 sacas por hectare, hoje chega a 180 sacas. “Queremos ir mais longe e alcançar 100 sacas por

**Marize Costa, proprietária da
Fazenda Santa Brígida: 500
bois magros deram lugar a
1,7 mil cabeças em pasto
integrado com lavoura**



Fabiano Bastos



hectare na soja na próxima safra”, prossegue João K. Para ele, a integração representa a maior revolução verde de todos os tempos e terá o mesmo impacto do plantio direto para a agricultura. “Defendo que a tecnologia passe a fazer parte da grade curricular obrigatória nos cursos de graduação para que o tema seja difundido e alcance cada vez mais espaço”, enfatiza.

A proprietária da Santa Brígida, Marize Porto Costa, é dentista e professora na sua área de formação. Até 2002, ano em que ficou viúva, ela não sabia praticamente nada sobre a atividade rural. Hoje, ela confessa que está cada vez mais envolvida com o campo e diz que os investimentos não devem parar tão cedo. “Para a próxima safra já arrendamos uma área de 1,2 mil hectares em uma propriedade vizinha para aumentarmos nossa produção”, revela. Além de modelo para pesquisadores, a fazenda em Ipameri é sede de eventos técnicos, como dias de campo. “Acho muito importante que as novas gerações conheçam o sistema de

integração e vejam como é possível quebrar paradigmas. Ainda é comum os pecuaristas enxergarem a agricultura como um bicho de sete cabeças e vice-versa”, considera Marize.

Planejamento financeiro — Se na etapa técnica a integração gera dúvidas e motiva pesquisas, no aspecto econômico essa necessidade é ainda mais latente. É difícil descrever detalhadamente custos e resultados quando as propriedades e os sistemas são tão diferentes entre si. Para gerar informações que auxiliem os produtores na tomada de decisão, pesquisadores da Embrapa Gado de Corte desenvolveram uma análise econômica a partir de experimentos conduzidos na unidade em Campo Grande/MS.

O trabalho avaliou três sistemas de produção, sendo que um envolveu apenas a iLP (soja+braquiária) e dois incluíram o componente florestal. Na iLPF1, o eucalipto foi implantado com espaçamento de 22 metros entre linhas e dois metros entre plantas, totalizando 227 ár-

vores por hectare. Na iLPF2, o espaçamento entre linhas foi reduzido para 14 metros, com 357 árvores por hectare. Uma das conclusões – com resultado já esperado – é que a iLPF1 e a iLPF2 têm custos 19% e 27% maiores em relação à iLP. “Nesse aspecto, o sistema iLP é mais vantajoso, pois exige menos capital inicial, além de mostrar resultado líquido positivo já no primeiro ano”, indica a zootecnista Mariana Pereira, pesquisadora da Embrapa Gado de Corte.

Considerando um planejamento de longo prazo, levando em conta a comercialização da madeira depois de 12 anos, é fundamental que o produtor saiba que o seu fluxo de caixa pode ficar negativo em alguns anos em função dos altos custos de manutenção das árvores. Além disso, quando o espaçamento entre linhas foi reduzido, no sistema iLPF2, houve queda na produção de carne a partir do quinto ano. “É importante se perguntar se há condições financeiras para suportar essas instabilidades em determinados momentos”, orienta Mariana.

Quality[®]
Trichoderma asperellum

WG

PARA O MANEJO DE

MOFO BRANCO
FUSARIOSE
RIZOCTONIOSE

LABORATÓRIO
FARROUPILHA
SOLUÇÕES BIOLÓGICAS

www.grupofarroupilha.com
(34) 3822 9907

Desenvolvendo soluções biológicas
para NEMATÓIDES E PRAGAS

Para começar, orientação e cautela

Um das características da integração é a versatilidade – pode ser desenvolvida em todos os biomas brasileiros, em cultivo consorciado, em sucessão ou em rotação, e em diferentes combinações: agropastoris (lavoura e pecuária); silviagrícolas (floresta e lavoura); silvipastoris (pecuária e floresta); e agrossilvipastoris (lavoura, pecuária e floresta). A decisão de adotar a integração representa um passo importante em direção a uma mudança grande na vida do produtor. Por isso, é mais do que justificável iniciar o processo com o máximo de informações possíveis sobre a tecnologia. Ler sobre o assunto, buscar ajuda de um especialista e ouvir o depoimento de outros produtores é um bom começo. Os serviços prestados pela Emater, cooperativas e associações de produtores podem ajudar muito nesse momento.

Em seguida, é hora de promover um diagnóstico da propriedade, avaliando o solo, a topografia, o clima, as áreas mais adequadas ao sistema e as modificações e investimentos que serão necessários. “É preciso conhecer as possibilidades da prática, assim como considerar o mercado e o escoamento para os produtos que serão gerados”, recomenda o pesquisador Luiz Carlos Balbino (foto), da Embrapa Cerrados.

Um agricultor que pretende iniciar a criação de gado precisa pensar em estruturas como cerca, curral, brete e aguadas, além de definir qual o perfil de pecuária que adotará. Também é importante que os funcionários consigam manejar os animais. Para o pecuarista, é preciso considerar quais as áreas aptas à mecanização e, claro, projetar a compra de máquinas específicas para a agricultura. No começo, o mais indicado é alugar equipamentos mais caros, como a colheitadeira. Ou então, interagir com outros produtores que podem prestar o serviço de colheita.

Na hora de decidir sobre a cultura agrícola ou sobre a pastagem, é

importante prestar atenção ao zoneamento e às variedades mais indicadas para a região. O mesmo vale para a raça do gado ou até a espécie animal que será manejada, já que também existem experiências interessantes de integração com ovinos e caprinos. “Não há uma receita pronta, e o que vale para um produtor pode não ser adequado ao seu vizinho. Tudo vai depender do sistema escolhido e se vai haver um grau de complexidade maior ou menor. Costumo fazer uma comparação: fazer arroz ou feijão ou fritar um ovo são coisas simples, mas fazer tudo ao mesmo tempo pode ficar complicado. Por isso, é preciso saber se existe habilidade”, ilustra Balbino.

Uma dica que vale para todos os perfis de propriedades é iniciar a iLP com cautela, numa pequena área. Ao analisar financeiramente os formadores do sistema, é importante lembrar que a lavoura apresentará o retorno mais rápido, em torno de seis a oito meses. Para o gado, o cálculo é entre 1 ano e 1 ano e meio, enquanto o componente florestal começará a trazer retorno a partir do

quarto ou quinto ano.

A opção pelo cultivo de árvores, que tem investimento maior e retorno de longo prazo, deve receber uma análise ainda mais crítica para evitar a interferência negativa sobre as demais atividades. Uma das considerações, por exemplo, é dar preferência ao plantio das linhas no sentido leste-oeste, para que a luminosidade não seja prejudicada. Se a direção for norte-sul, o ideal é que o número de árvores seja menor, com espaçamentos maiores entre as linhas. Também é importante planejar a desrama e o desbaste das árvores. “Em um sistema florestal intensivo, é normal termos mais de 1 mil árvores de eucalipto por hectare, mas numa área agrossilvipastoril, podemos pensar em cerca de 350 árvores por hectare. No entanto, todos esses detalhes serão definidos de acordo com o objetivo do produtor, ou seja, se ele quer dar prioridade à madeira, ao pasto ou à lavoura”, observa o pesquisador.

Um manejo correto do componente florestal pode significar aumento de rendimento para a atividade pecuária. Balbino cita estudos da Embrapa Gado de Leite que mostram um ganho em torno de 20% na produção quando os animais têm a opção do sombreamento. “Na criação de gado de corte é parecido. Os animais procuram o conforto térmico proporcionado pela sombra depois do pastejo, e há pesquisas que indicam incrementos nos índices reprodutivos e no ganho de peso. Também existe a percepção de que essa interferência é mais importante em raças europeias, que sentem mais o calor. Outro estudo ainda aponta para danos menores no pasto em caso de geadas”, enumera o especialista. Segundo Balbino, a busca de novas e reveladoras informações é incessante entre os pesquisadores. “Entre as nossas avaliações estão análises sobre materiais de soja e forrageiras mais adaptadas ao sombreamento”, complementa. 



Fabiano Bastos





Conservar a terra é garantir o alimento das próximas gerações.

15 de abril. Dia da Conservação do Solo.

MicroEssentials[®]



A próxima geração de fertilizantes

Atendimento ao Cliente
0800 11 86 49
.....
www.mosaicco.com.br



A GRANJA KIDS



Turma do O primeiro

Sabe aquela alegria, satisfação e orgulho exultante em ver o filho ou outra criança que você ama completar um ano de vida? Pois este é o sentimento ao reparar que **A Granja Kids – Turma do Dadico** chega ao primeiro aniversário. Sim, neste mês de abril a revistinha em quadrinhos ambientada numa fazenda – uma publicação única – completa um ano de circulação. Todo o mês o gibi circula encartado n'**A Granja**, esta a revista agrícola mais tradicional e respeitada do País e que se encaminha para o 70º aniversário. No início, em abril de 2013, a revistinha em quadrinhos chegou de surpresa na casa do assinante, que logo a repassou às crianças; agora, um ano e 13 edições depois, a revistinha já é solicitada insistentemente pelo pequeno leitor assim que ele descobre que a revista dos pais foi depositada na caixa de correspondência.

Agoram ele também tem a “sua A Granja”. Imagina o orgulho. **A Granja Kids – Turma do Dadico** chegou prometendo desde a página de apresentação, a primeira capa: a imagem do Dadico colocando seu skate para suportar o pneu do trator murcho e o mano Huguinho pendurado na cerca deixava claro que eles e seus amiguinhos vinham com tudo para aprontar. E foi exatamente isso que aconteceu. A cada aventura, a cada diálogo, algo engraçado – e por vezes instrutivo – foi apresentado ao leitorzinho e ganhou naturalmente a confiança dele. Por todas estas travessuras, e ainda pelas muitas páginas de passatempos que ajudam a entreter e ainda ensinam,





Dadico aniversário

A Granja Kids – Turma do Dadico caiu nas graças dos pequenos. Sobretudo porque as historinhas e as brincadeiras têm como cenário a realidade do campo, um mundo que não costuma receber muita atenção das histórias em quadrinhos – e nem dos desenhos animados da TV. Então, o pequeno vê o pai na lavoura, sobre o trator, cuidando dos animais, e observa estas mesmas atividades na sua revistinha.

A verdade é que os irmãos Dadico e Huguinho, o Tio Gusta, o Seu Martins, o Andefino, a Belinha, a Naná, o Sakaki, o Reinaldo, a égua Douradilha, o touro Branguito e o cãozinho Itu já viraram amiguinhos dos pequenos leitores. Até porque as peripécias dos personagens têm muito a ver com as ações cotidianas dos meninos e meninas leitores. E assim **A Granja Kids – Turma do Dadico** conquistou o seu lugar. Inclusive a confiança dos patrocinadores. Os apoiadores neste ano foram John Deere, Jacto, Andef, Pioneer, Semeato, Associação de Criadores de Brangus, Kepler e Weber, Rede Plaza de Hotéis e Syngenta, a quem agradecemos muito, pois sem este apoio este projeto não teria se tornado realidade. A adesão dos patrocinadores e a fiel simpatia dos pequenos leitores consolidaram **A Granja Kids – Turma do Dadico**, que começou com 16 páginas e hoje circula com 36. E a revistinha vai seguir assim, como uma criança que completa um ano de idade e já deu o que falar nestes 12 meses. Mas muito, muito ainda promete para os próximos anos.



fiat.vc/novofiorino
SAC 0800 707 1000



FRAGILE



Maior capacidade de carga 650 kg

Sensor de estacionamento

4 opções de cor

**NOVO FIORINO 2014.
MESMO VAZIO,
JÁ CARREGA UM MONTÃO
DE COISAS NOVAS.**

Respeite os limites de velocidade.



Leo Burnett Tailor Made

NOVO FIORINO 2014

O líder de sempre ainda melhor.

MOVIDOS PELA PAIXÃO.



Os **LANÇAMENTOS** da megafeira de Ribeirão Preto

A Granja antecipa o que algumas das principais empresas de máquinas agrícolas vão apresentar ao mercado na Agrishow

A Agrishow reunirá centenas de empresas e prestadores de serviços dos mais variados segmentos, desde as tradicionais de máquinas, insumos e serviços do agronegócio - e as que indiretamente servem ao segmento. A feira que chega ao seu 21º ano e será realizada entre 28 de abril e 2 de maio, em Ribeirão Preto/

SP, terá 440 mil metros quadrados de exposição, onde o visitante encontrará desde tratores, colheitadeiras, pulverizadores e equipamentos agrícolas, até aviões, ferramentas, montadoras de veículos, fabricantes de pneus, armazenagem, corretivos, fertilizantes, defensivos, equipamentos de segurança (EPI), estruturas de irrigação, sacarias e

embalagens, autopeças, entre muitos outros produtos. É a chance única de o produtor adquirir o que necessita para a sua propriedade, independente da atividade que explora ou do tamanho do seu negócio. E para ajudar na escolha, **A Granja** já veicula o que algumas das principais empresas de máquinas vão apresentar.

CASE IH: NOVAS VERSÕES PARA LINHA DE TRATORES PUMA



Fotos: Divulgação

A Case IH apresenta em Ribeirão Preto quatro novas versões dos tratores de média potência da linha Puma. Os modelos 140, 155, 170 e 185 trazem muito mais tecnologia e conforto aos agricultores que buscam alto desempenho nas mais variadas atividades. Com fabricação na planta de Curitiba, estão credenciados junto ao BNDES pelo sistema Finame. O lançamento segue a linha da marca em oferecer o sistema completo de produtos e serviços. Além de completar uma importante faixa de máquinas de média potência, os tratores Puma também trazem como diferencial tecnologias até então disponíveis somente nos equipamentos de alta gama. Com potências máximas de 152cv, 168cv, 174cv e 195cv, respectivamente para os modelos com transmissão semipowershift. Também estarão na feira os modelos Farmall 110A, 120A e 130A, considerados os melhores tratores da categoria, e que têm como principais características alta especificação, conforto, robustez, economia de combustível, facilidade na operação e baixo custo de manutenção.

GSI BRASIL: ARMAZENAGEM DE GRÃOS E PROTEÍNA ANIMAL

A GSI Brasil leva para a feira linha completa de equipamentos para produção de proteína animal (PAN) e armazenagem de grãos, além dos seus lançamentos mais recentes. Na área de armazenagem, o destaque é a Rosca Varredora Automática – Série X, que visa atender a necessidade de maior capacidade para a descarga de grãos quando do esvaziamento final dos silos, dispensando a entrada de operadores no seu interior para mover a rosca, o que garante maior segurança na operação. “A GSI sempre busca melhorias para seus equipamentos, incorporando tecnologias e garantindo, como compromisso, a segurança do usuário”, afirma José Viscardi, diretor de Vendas e Marketing Armazenagem. Outro produto para armazenagem que a empresa vai expor é o Portable Dryer (foto), um secador compacto, com possibilidade de ser mudado de lugar, com sistema acionado por gás, sendo toda a manipulação do combustível feita de forma automática.





JACTO COMEMORA 25 ANOS DO UNIPORT NA AGRISHOW

A Jacto prepara para a Agrishow um momento especial para comemorar os 25 anos do lançamento do primeiro Uniport, pulverizador automotriz que, com suas inovações tecnológicas, inaugurou um novo parâmetro para o segmento. Mesmo depois de 25 anos, o primeiro modelo trabalha normalmente, comprovando as principais características dos produtos Jacto de oferecer segurança, qualidade e produtividade. Entre as suas vantagens destacava-se a possibilidade de ter um único equipamento (e não mais conjunto trator e implemento), trabalhar em velocidades maiores e conforto na operação com cabines com maior proteção e comandos mais próximos. Ao longo dos anos, os equipamentos foram atualizados com novas tecnologias, chegando hoje ao Uniport 3030, o mais recente lançamento da família Uniport. Assim como seus antecessores, se tornou referência no mercado de pulverizadores automotrizes, que reúne em um único veículo um conjunto de soluções de aplicação, veiculares e tecnologia embarcada.



Com o sistema RED by KREBS, você sabe quando e quanto irrigar. É água na medida certa, menos desperdício, melhor produção. Deixe a tecnologia KREBS ajudar você.

Acesse: www.eumanejo.com.br

KREBS
Sistemas de Irrigação

AGRISHOW

KEPLER WEBER APRESENTA LINHA DE SECADORES KHROSOS

A Kepler Weber apresentará na Agrishow sua nova Linha de Secadores Khronos, exclusiva de secagem de grão que garante melhoria na qualidade final do produto e redução do consumo de energia. “Por meio de uma operação segura e com alta performance, podemos garantir uma significativa redução no consumo de energia, demonstrando que a Kepler Weber mantém preocupação constante com os impactos ambientais em seus desenvolvimentos”, afirma o gerente de Marketing da Companhia, Felipe Maciel. A nova linha de secadores da Kepler garante um fluxo uniforme em toda a torre de secagem, minimizando as diferenças de temperatura na massa de grãos. Dentre seus diferenciais está o melhor desempenho e o design que minimiza a geração de ruídos. O ar da secagem atravessa uma câmara de decantação com a finalidade de reter as partículas mais pesadas, para posterior coleta e ensacamento. Esse sistema de captação por tambor rotativo é revestido com telas e está posicionado no difusor de saída, evitando a propagação de impurezas para o meio ambiente.



KUHN DO BRASIL EXPÕE LINHA COMPLETA DE PLANTADEIRAS

A Kuhn, com mais de 180 anos de história e presente em mais de 80 países, destacará na Agrishow o seu portfólio. Como a plantadeira PDM PG 1500 Flex, que possui simplicidade no mecanismo de articulação e proximidade com o solo. O equipamento foi desenvolvido para lavouras que necessitam de curvas de nível com grande elevação. Seu grau de articulação entre os módulos permite uma flutuação diferenciada em relação aos sistemas encontrados no mercado. Outra vantagem é a altura do ponto de articulação: mesmo em curvas acentuadas, a variação no espaçamento das linhas é mínima. Essas características, associadas ao sistema pantográfico nas linhas de semente, possibilitam um plantio uniforme mesmo nos terrenos mais acidentados. Também em exposição as plantadeiras de grãos grossos modelos PPK, especialmente desenvolvidos para possibilitar aos pequenos agricultores o acesso a equipamentos para o plantio de culturas de verão com maior tecnologia. Os modelos PPK variam de três a seis linhas, com espaçamentos de 45 cm.



Desde 1985
Irrigabras

Desde 1985



***Tecnologia, resistência e durabilidade**

***Soluções para o Pequeno e Grande Produtor**

SISTEMAS DE IRRIGAÇÃO

WWW.IRRIGABRAS.COM.BR

BARUERI - SP TEL.: 11 2842-6464

MF: DESIGN INOVADOR DE TRATORES E NOVA LINHA DE IMPLEMENTOS

A Massey Ferguson aumenta o portfólio e lança na feira o novo design dos tratores MF 4200 e a plantadeira MF 500 S, versão apresentada com as novas linhas pneumáticas de plantio, que oferecem trabalho eficaz mesmo em solos irregulares. As novidades vêm de encontro às necessidades do produtor brasileiro, que busca cada vez mais máquinas maiores e com tecnologia embarcada, sem se descuidar do conforto. “Seguindo uma

tendência mundial de design moderno e arrojado para todas as faixas de potência dos tratores Massey Ferguson, os novos tratores MF 4200 receberam itens que proporcionam uma diferenciação visual que passa a ser fator marcante em toda a linha de tratores da Massey Ferguson no Brasil e no mundo”, destaca Everton Pezzi (foto), supervisor de Marketing do Produto Tratores. A Série MF 4200, a mais vendida do Brasil, passa a ser equipada com faróis de desenho em linha posicionados na parte superior frontal (estilo barra de luzes) e nova grade frontal.



LS TRACTOR APOSTA NO MOMENTO FAVORÁVEL DO CAMPO

As perspectivas de uma boa colheita da safra de verão, somadas as vantagens que os financiamentos governamentais para aquisição de máquinas e implementos oferecem, criaram o ambiente ideal para sustentar um clima positivo em relação às vendas na Agrishow. Em razão deste cenário bastante favorável, o diretor Comercial e de Marketing da LS Mtron, André Rorato, empresa sul-coreana proprietária da marca de tratores LS Tractor, revela que a empresa vai apresentar mais uma vez os seus diferenciais tecnológicos. E, pela primeira vez, toda a linha de produtos já nacionalizados, ou seja, aptos para serem financiados via Finame. Os modelos destacados para a feira são os seguintes: P100, P90 e P80 cabinados, P100, P90 e P80R, U60 cabinado, U60, R60, R50 e G40. Além disto, as máquinas podem ser negociadas pelo LS Finance e pelo Consórcio LS. “Boa parte dos concessionários vão estar na feira para atender os produtores que querem conhecer os diferenciais dos nossos produtos”, destaca o executivo.



scadi
agro
Software de Gestão do Produtor Rural

Simplificando a gestão para o produtor rural.

CONTROLE
FINANCEIRO

CONTROLE
FISCAL

RESULTADOS
DAS SAFRAS

INDICADORES
TECNICOS
ECONOMICOS

E MUITO
MAIS.

ZUCHOSKI

O software da SCADI Agro é indispensável para nossa gestão, nos auxilia principalmente na gestão financeira e de custos. Sem ele não seria possível tomarmos as decisões que temos tomado nos últimos três anos!

Marcello Lemes da Fonseca, proprietário do grupo MLF Agropecuária, que atua na produção de café, milho, soja e citrus, em Campanha (MG)



NEW HOLLAND LANÇA A ENFARDADORA BIGBALER 1290

Para se manter como referência mundial em equipamentos de fenação e oferecer ao produtor as melhores soluções, a New Holland leva à Agrishow a enfardadora BigBaler 1290, fabricada na planta de Zedelgem, na Bélgica (sede do Centro de Excelência de Equipamento de Colheita da New Holland). “Esta enfardadora é adequada a todo o tipo de aplicação, tanto para a produção de feno e pré-secado quanto para o recolhimento da palha de cana-de-açúcar, basta escolher a configuração mais adequada”, explica o especialista de Marketing, Alison D’Andrea. Os fardos da BigBaler possuem seção de 120 x 90 centímetros, podendo chegar a 2,5 metros de comprimento. O equipamento garante qualidade do enfardamento por meio do indicador de direção SmartFill (que informa constantemente ao operador qual direção percorrer na formação dos fardos) e pela câmara de pré-compactação (que assegura a formação de fatias densas e regulares, permitindo obter fardos mais uniformes).



STARA LANÇA O CONTROLADOR PARA AP TOPPER 5500



A Stara lança na Agrishow o seu mais novo produto, o Topper 5500, controlador para agricultura de precisão (AP). O equipamento utiliza as ferramentas tecnológicas mais modernas no mundo, garantindo robustez e alta performance nas atividades do dia a dia. O seu desenvolvimento é 100% nacional, projetado e produzido no Brasil, trazendo toda a experiência da Stara em AP. Entre os grandes diferenciais do novo Topper 5500 está a sua tela, sensível ao toque (Touch Screen), permitindo uma maior facilidade de interação do usuário com o sistema, com 12,1" e vidro antirreflexo. O Topper 5500 utiliza sistema operacional Android, o mesmo da maioria dos dispositivos móveis atuais. Além disso, apresenta sistemas de comunicação WiFi e Bluetooth, trazendo o que há de mais moderno em conectividade para AP. O Topper 5500 está sendo lançado inicialmente com compatibilidade nos distribuidores autopropelidos Hércules 5.0. Mas em breve estará disponível para todos os produtos APS Stara.

VALTRA COM SEU NOVO PORTFÓLIO DE PRODUTOS

A Valtra disponibilizará na Agrishow, entre outros produtos de alta tecnologia, a Série A Geração II, a Série A Fruteiro, o modelo BH180 Geração III e a plataforma Valtra HiTech BP Seed Pneumática. A marca lança a segunda geração dos tratores da linha leve, a Série A GII e a Série A Fruteiro. Com design mais moderno e arrojado, a nova Série A Geração II e a nova série A Fruteiro são produtos desenvolvidos para o segmento de tratores estreitos, agora com quatro modelos: A650F (66cv), A750F (78cv), A850F (86cv) e o mais potente trator do segmento, o A950F, de 95cv. A Série A Geração II apresenta novo sistema de injeção, agora com bomba em linha, que proporciona menor consumo de combustível e baixo custo de manutenção, novo sistema de fixação dos radiadores de óleo da transmissão e sistema hidráulico com trilhos que facilita as limpezas periódicas. O modelo BH180, agora na versão Geração III, tem os modelos BH135i de 137cv, BH200 de 200cv e BH210i de 210cv. 📌



NOSSA HISTÓRIA PASSOU PELA GERAÇÃO DE FORÇA, TRAÇÃO E FAMÍLIAS.



Disponível para todas as marcas.

A MARINI comemora 25 anos com muitas realizações, conquistas e crescimento. Uma marca que nasceu com propósito de gerar força, tração e produtividade para o agricultor, se tornou especialista e referência de inovação, sendo a empresa brasileira com maior número de patentes no segmento. É por tudo isso que a MARINI tem motivos duplos para sentir orgulho e festejar.

Rodado Duplo • Alongadores de Eixo • Aros • Discos



MARINI®

25
ANOS



Divulgação

Futuro promissor para o **AZEITE** brasileiro

Tradicional importador de azeite de oliva, o Brasil vê crescer a produção nacional nas mãos de empreendedores que confiam no potencial do mercado

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

A costumado ao azeite de oliva importado, o consumidor brasileiro agora também pode optar pelo produto nacional nos pontos de venda. É verdade que a oferta ainda é pequena, mas, considerando a empolgação dos

produtores e empreendedores da área, logo será possível encontrar novos rótulos nacionais à disposição. Mais do que oferecer a possibilidade do consumo de um produto feito no País, os fabricantes têm investido em qualidade.

No ano passado, uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Defesa do Consumidor (Proteste) avaliou 19 marcas de azeite de oliva extravirgem e classificou um rótulo brasileiro como o de melhor qualidade.



O teste revelou irregularidades em marcas bastante conhecidas. Entre as conclusões, está a indicação de sete produtos com o rótulo de extravirgem, mas que na verdade deveriam ser classificados apenas como virgem. Outras quatro marcas têm indícios de fraude e sequer podem ser consideradas azeite, segundo os padrões da lei. Para ser classificado como extravirgem, o azeite não pode ter mais do que 0,8% de acidez expressa em ácido oleico. Já o virgem deve ter acidez máxima de 2%. No entanto, a acidez é apenas um dos requisitos entre os muitos considerados para determinar a qualidade de um azeite. Para ser corretamente avaliado, o produto precisa receber um laudo físico-químico feito em laboratório, a partir de índices e parâmetros variados, e um laudo fisiológico, realizado por degustadores. É um processo semelhante ao do vinho. E, no caso do azeite extravirgem,

o produto não pode apresentar nenhum defeito nessa análise sensorial.

Entre as oito marcas aprovadas pela Proteste, o produto com a melhor avaliação foi o Olivas do Sul, produzido em Cachoeira do Sul/RS. A divulgação da pesquisa surpreendeu os fabricantes e alavancou a comercialização. “Entre novembro e janeiro, tivemos um incremento de 500% nas vendas realizadas pelo nosso site e, desde a metade de janeiro, não temos mais produto disponível. Agora, há uma fila de reservas para o azeite desta safra”, conta Daniel Ceolin Aued, que, junto com o pai, José Alberto Aued, administra os negócios na Olivas do Sul Agroindústria.

Expectativas superadas — As atividades na empresa gaúcha iniciaram em 2006 com a implantação de 12 hectares com mudas importadas da Espanha. Na atual safra, que começou a ser colhida no final de fevereiro, a meta é processar 20 mil litros de azeite que serão vendidos a consumidores em seis estados. A produtividade dos pomares vem superando as expectativas. Com o projeto de obter 25 quilos de azeitonas por planta, o produtor Daniel Aued acredita que a média dessa safra possa chegar a 40 quilos por planta, o que representa mais de 13 toneladas por hectare, número duas vezes maior que os alcançados em tradicionais países produtores, como Espanha e Itália. “Esse é um número bastante positivo, mas ainda não sabemos como ficará a estabilidade da cultura”, ressalva Aued.

A Olivas do Sul tem um total de 25 hectares cultivados com árvores de diferentes idades. O azeite é produzido com as variedades espanholas Arbequina e Arbosana e, nessa safra, será processado um pequeno volume com a grega Koroneiki, mais uma entre as 70 variedades testadas pela empresa. Um dos projetos para 2014 é adquirir uma nova área para iniciar mais um pomar de oliveiras, assim como construir uma segunda agroindústria para o processamento. “Também produzimos mudas e prestamos consultoria para outros agricultores que são nossos parceiros”, relata o produtor.

Na safra 2011/2012, 2 mil litros de azeite foram fabricados a partir de frutos adquiridos de terceiros. Na época, o quilo da azeitona foi comercializado por R\$ 1,20. Agora, o preço está em

torno de R\$ 1,30. Um bom azeite de oliva é derivado de um fruto saudável, resume Aued. “Além de obter da terra, do clima e do manejo as melhores condições para o seu desenvolvimento, é preciso agilidade entre a colheita e o processamento, assim como a definição do correto ponto de colheita para cada cultivar. Outra prioridade que temos é a limpeza das máquinas, que é feita diariamente”, descreve.

Clima e solo — A oliveira é uma planta nativa da região do Mar Mediterrâneo, presente em cenários sagrados do Oriente Médio. As estimativas indicam que existem, no total, em torno de 2 mil variedades do fruto em todo o mundo, sendo que cerca de 500 variedades são comerciais. Uma planta jovem começa a produzir pequenas quantidades a partir do terceiro ano de idade e conquista a estabilidade entre oito e dez anos. Por suas condições nativas, a oliveira tem uma grande capacidade de extração de água e de nutrientes do solo. O clima propício é um inverno frio e um verão seco e quente. “O ideal são as estações bem definidas, sendo que o excesso de umidade é bastante prejudicial”, assinala o engenheiro agrônomo Antonio Conte, assistente técnico estadual da Emater/RS em fruticultura.

O fruto também não tolera solos ácidos e, por isso, a correção é fundamental. “É preciso manter o pH em 6,5 para o cultivo da oliveira, que exige entre 60% e 70% a mais de cálcio em comparação com a soja, por exemplo. E, enquanto a raiz da soja atinge entre 15 e 20 centímetros de profundidade, a oliveira chega a 40 centímetros ou mais”, informa. A planta exige um alto investimento inicial, em torno de R\$ 8 mil ou R\$ 10 mil por hectare, e o retorno total desse custo pode ser obtido entre o oitavo e o nono ano de produção.

Área em crescimento — Embora ainda seja necessário estudar e avaliar uma série de características e necessidades da planta, em municípios dos estados do Sul e do Sudeste os olivais encontraram condições propícias para o seu desenvolvimento. No Rio Grande do Sul, a área plantada era calculada em dois hectares no ano de 2005. Em 2008, foi estimada em 140 hectares; em 2011, 418 hectares, e a estimativa para 2014 é de cerca de mil hectares. Segundo a Emater, aproximadamente 400 produ-

tores estão envolvidos com a cultura, sendo que a maioria tem uma área plantada entre dois e três hectares. A região da Campanha gaúcha, por suas terras mais baratas e clima adequado, é a eleita para abrigar a maior parte dos investimentos.

Sempre acompanhando de perto a evolução dos olivais no Sul do País, o agrônomo Antonio Conte considera que um dos principais desafios da produção nacional é conseguir colocar no mercado um azeite com preço competitivo, já que hoje o importado chega mais barato aos supermercados. “A perspectiva é positiva, mas sabemos que leva um tempo para o consumidor se acostumar a gostos diferentes e a um preço mais alto”, constata.

Outro entrave é a falta de defensivos agrícolas registrados para a cultura. “Essa é uma situação complexa, porque precisa haver o interesse por parte das empresas fabricantes ou a autorização de extensão de uso para determinada substância, o que precisa passar por uma avaliação rígida. O ideal é que uma solução seja encontrada logo para evitar o uso de agroquímicos não registrados no caso de um problema fitossanitário”, sustenta Conte. Entre os relatos de produtores estão a ocorrência de for-

Cultivo da oliveira não tolera excesso de umidade, sendo que o clima ideal é formado por estações bem definidas, com inverno frio e verão seco e quente



Kátia Marcon/Emater-RS



Divulgação

Daniel Aued (à esquerda), com os pais, Vani Maria e José Alberto: processamento de 20 mil litros de azeite na Olivas do Sul nesta safra

migas e cochonilhas nas árvores, e uma das alternativas encontradas para o controle dessas pragas é o uso de produtos à base de cobre.

Números dobrados — Na região dos Contrafortes da Mantiqueira, os olivais estão presentes em, aproximadamente, 60 municípios, a maior parte deles em Minas Gerais. São cerca de 70 produtores e em torno de 1 milhão de plantas distribuídas em 2 mil hectares. Em Maria da Fé, no sul do estado mineiro, os primeiros estudos com a planta datam dos anos 1940. Tanto que uma das variedades cultivadas na região recebeu o nome de Maria da Fé. Hoje, são oito cultivares brasileiras registradas no Ministério da Agricultura, destaca o pesquisador da Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais (Epamig) Luiz Fernando de Oliveira. O primeiro azeite extravirgem da região foi extraído em

2008, na Fazenda Experimental da Epamig e, em 2009, foi criada a Associação dos Olivicultores dos Contrafortes da Mantiqueira. Nesse mesmo ano, a Epamig importou uma máquina da Itália específica para o processamento.

Coordenador da extração de azeite na fazenda, onde o Banco de Germoplasma abriga cerca de 70 variedades da planta, o pesquisador diz que a produção deve alcançar 10 mil litros este ano, o dobro do que foi conseguido em 2013. O número de máquinas extratoras também dobrou, passando de quatro, no ano passado, para oito unidades. “Acreditamos que essa produção irá crescer muito, considerando a capacidade máxima das plantas. É possível que o volume passe dos 500 litros, em 2011, para cerca de 3,5 milhões de litros, em 2025”, projeta.

A extração do azeite inicia no final de janeiro e segue até o começo de abril na fazenda da Epamig. “O produtor traz a colheita e nós industrializamos o azeite, que é devolvido a eles. O produto final é comercializado diretamente pelos agricultores e o azeite da Epamig é vendido na sede da fazenda, por telefone ou por e-mail”, declara Oliveira. Ainda não há pomares estabilizados, segundo o pesquisador. Algumas plantas geram 30 quilos de azeitonas por árvores e outras não. A expectativa é que, com a estabilidade, a produção se mantenha em torno de 10 toneladas por hectare.

A DATA CERTA PARA FAZER BONS NEGÓCIOS

Maio de 2014

27 a 31



Bahia Farm Show, a maior feira de tecnologia agrícola e negócios do Norte/Nordeste do Brasil.

77 3613-8000

www.bahiafarmshow.com.br

Luís Eduardo Magalhães - BA



Realização:



Apoio:



Veículo Oficial:



Agência de Viagem:



Patrocínio:



FORÇA 6 MODELOS COM MOTORES DE 144 A 213 CV	DESEMPENHO MÁXIMA EFICIÊNCIA COM ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL	FLEXIBILIDADE TRATOR MULTIÚSO, PERFEITO PARA TODO TIPO DE ATIVIDADE
---	--	---

FAÇA UM TOUR VIRTUAL PARA VER DE PERTO
O TRATOR E SOLICITE UMA COTAÇÃO ON-LINE:
www.QUEROMEUPUMA.COM.BR
CONSULTE SEU CONCESSIONÁRIO

CASE IH
AGRICULTURE

Be Ready.



**SIGA O SEU INSTINTO,
ESCOLHA O MAIS FORTE.**

LINHAGEM DE TRATORES
PUMA
A FORÇA DO CAMPO
COM O DNA CASE IH.

LANÇAMENTO LANÇAMENTO DOS MODELOS 140, 155, 170 E 185.
JÁ DISPONÍVEL NAS VERSÕES 205 E 225.

CASE IH
AGRICULTURE
Genuine Parts

www.caseih.com.br @caseihbrasil facebook.com/caseihbrasil

Be Ready

Procuram-se **EXECUTIVOS** para o agronegócio



Apesar do cenário promissor para o agronegócio, inclusive com a criação de novas posições – como Gestão de Farming –, há falta de interesse por parte de profissionais em trocar as grandes cidades por municípios do interior

Jeffrey Abrahams, responsável pela prática de Agronegócios da Fesa, consultoria especializada em busca e seleção de altos executivos

A busca de um executivo para o mercado do agronegócio é uma tarefa complexa. É um segmento que possui uma gama de nuances e diferenciais. Quem participa desse dia a dia sabe muito bem que o executivo agro é alguém com o pé na terra e o cérebro na tecnologia. Além disso, precisa ter grande traquejo para lidar com todos os níveis da organização, da diretoria aos trabalhadores do campo. É como ter que juntar leite e azeite em um único copo e tirar daí uma bebida homogênea. São mundos diferentes, vocabulários diferentes, serviços diferentes. Isso, sem falar na postura em reuniões de clientes nacionais e internacionais, nas quais é preciso se portar ainda de uma forma específica, dependendo do país em questão.

Os últimos anos trouxeram a globalização e a expansão do agronegócio, o que desencadeou uma maior complexidade no mercado. Tenho certeza que tal crescimento deve continuar ainda por muitos anos, pois é o agronegócio que produz boa parte do alimento mundial. Com o crescimento populacional, o segmento agro pega carona e embarcará em um desenvolvimento contínuo com o aumento da demanda. Já vemos um cenário muito positivo no segmento. De acordo com o Índice de Commodities Brasil (IC-Br), calculado pelo Banco Central (BC), no ano passado a alta ficou em 3,12%. Esse é um fator que impacta positivamente a demanda do mercado por mais profissionais da área.

Aliado a isso, o setor tem atraído a

atenção de novos investidores em diversas áreas, principalmente com a entrada dos fundos de private equity e das multinacionais que aterrissam de forma crescente em território nacional. Em relação às companhias já atuantes no Brasil, sua clara expansão nos últimos anos é mais um pilar que sustenta a criação de novos empregos no campo, desde oportunidades pré-porteira até pós-porteira.

Apesar do cenário tão promissor, vejo muita falta de interesse por parte de profissionais. Muitos deles não estão dispostos a trocar as grandes cidades por municípios do interior do País que ainda estão em fase de desenvolvimento. No interior de Goiás, por exemplo, há posições abertas com altos salários, mas em minhas buscas de exe-

cutivos tenho retorno pouco positivo para oportunidades em locais assim.

A maioria dos executivos de alta gerência tem família e filhos, por isso entendendo sua relutância para tais mudanças de endereço. Mas esse é um momento em que as oportunidades precisam ser abraçadas ou o Brasil acabará por perder sua chance de ganhar destaque internacional cada vez maior. Além dessa ramificação do mercado agro, as companhias também estão na busca de executivos, não só com sólida formação técnica em profissões tradicionais como engenharia agrônômica, zootecnia e veterinária, mas que tenham ainda uma especialização em alguma área diferenciada, como financeira, gestão de pessoas, supply chain e avaliação de terras.

Novas posições e oportunidades no mercado — O crescimento do mercado agro, junto à sua especialização e modernização, trouxe para o campo novas carreiras para os altos executivos do setor. Um exemplo desse movimento de mercado foi a criação da posição de Gestão de Farming, tanto na área de grãos quanto etanol, que exige altos executivos capazes de buscar e adquirir novas terras com menores preços para prepará-las física e legalmente para futura venda ou uso para agricultura de precisão. É necessário que esse profissional conheça a fundo o processo de registros, demandas ambientais e os quesitos para a seleção das terras, assim como as questões pluviométricas, climáticas, adequa-

ção geográfica e de solo.

Outra nova posição é a de Gestor de Risco Agrícola, que exige profissional capacitado tecnicamente para o mapeamento de áreas agrícolas para resseguro. É necessário que o executivo tenha grande network entre decisores, conhecimento de underwriter agrícola e de legislação do mercado de seguros. Já o Gestor de Acesso ao Mercado tem a função de maximizar a penetração de mercado e buscar ferramentas financeiras para diminuir a perda cambial e preço de commodities para a companhia. É um profissional que precisa conhecer as cadeias de valores nas diferentes regiões do País, além de ferramentas de distribuição e vendas, marketing, CRM e financeiras.

Com salários muito atrativos, vejo que não é a falta de interesse que traz a dificuldade para as empresas de captar o profissional certo, mas sim de achar um executivo completo e que tenha ainda a vontade de enfrentar o desafio de se deslocar para cidades menores do País. Como competências, o mercado de trabalho agro exige também que o profissional tenha um perfil de liderança, com foco em resultado, globalizado e que seja de fácil adaptabilidade. Afinal, apenas conhecimento não faz com que um profissional seja respeitado e entendido por todos os colaboradores de uma empresa, ainda mais em nosso segmento.

Sem perder o bonde — O mundo mudou e se modernizou, por isso preci-

samos ter um olhar diferente quanto ao Brasil agrícola. Financeiramente, o País e as empresas possuem meios de sobra para investir mais e mais no campo, já que o retorno é garantido. O crescimento da busca de profissionais para dar sustentação ao crescimento do mercado do agronegócio existe há cerca de uma década. O Brasil parece que está acompanhando esse desenvolvimento, mas, se der mais foco ao segmento, conseguirá se destacar de forma inédita internacionalmente.

Atualmente, as empresas do agronegócio têm recursos suficientes para continuarem em ascensão. Para que esse cenário continue positivo, os profissionais do setor não podem deixar as oportunidades passarem diante de si. É preciso agarrá-las e impulsionar o crescimento do mercado. Temos boas demandas em empresas que atuam nos diversos segmentos do agronegócio, passando por máquinas e implementos, biotecnologia, fertilizantes químicos, defensivos agrícolas, grãos e sucroalcooleiro. Além disso, o mercado mundial está cada vez mais competitivo e para que o Brasil não fique para trás, precisamos explorar novas fronteiras, como Cerrado, Triângulo Mineiro, Oeste Baiano e o interior de São Paulo. O mercado de trabalho no agronegócio responde rapidamente quando há investimento e oferta de mão de obra especializada. Vamos focar nisso e fazer do Brasil o celeiro do mundo. ☑



TrichoderMax EC[®]
Biofungicida

O biofungicida mais econômico e sustentável para a sua lavoura.

Registrado pelo Ministério da Agricultura, TrichoderMax EC[®] é comprovadamente eficiente no controle de fungos dos gêneros *Sclerotinia*, *Rhizoctonia* e *Fusarium*.

- Favorece a absorção de nutrientes
- Proteção de plantas
- Reduz a pressão de inóculo
- Controle de doenças e suas estruturas de resistência

A Novozymes é líder mundial em bioinovação. Juntamente com clientes de uma extensa gama de indústrias, criamos as soluções biológicas industriais do amanhã, melhorando o negócio dos nossos clientes e o uso dos recursos de nosso planeta. Leia mais no www.novozymes.com.

Novozymes BioAg
www.bioag.novozymes.com
Fone: 41 3672.1292



Respeite os limites de velocidade.

Chegou o novo
Cargo 1119,
o primeiro 11 toneladas.
O seu negócio é a nossa carga.



Cargo 1119

- Motor mais potente da categoria com 189 cv
- Maior capacidade de carga da categoria de 7.164 kg

Cargo 816

- Novo design no padrão kinetic
- Veículo mais vendido da categoria
- Interior mais confortável e ergonômico



Cabine com novo interior ainda mais confortável para o Cargo 816 e o Cargo 1119

**2 ANOS
DE GARANTIA**
PARA MOTOR E CÂMBIO.

**NOVA LINHA
LEVES FORD
CAMINHÕES.**



Lucro vai depender da forma de **COMERCIALIZAÇÃO**



Caso a área do cereal cresça como se estima e a produtividade seja boa, a consequência será a queda de preços. Portanto, o produtor deve se antecipar para fazer acordos de preços com o comprador

Lucilio Alves, pesquisador do Cepea

As incertezas quanto à área cultivada e ao tamanho de safra de trigo em cada ano preocupam agentes de forma geral e o Governo, uma vez que o Brasil importa pelo menos metade de sua necessidade de consumo. De qualquer forma, vale considerar o pouco, ou quase nenhum, programa de incentivo para o cultivo do cereal no Brasil e a certa concentração de moinhos, que muitas vezes chega a dificultar as vendas do produtor. Isto limita a liquidez e tende a pressionar as cotações em anos de produção doméstica acima da média. Para produtores, além da baixa liquidez, cita-se o risco climático, custo relativamente alto e a concorrência (no Paraná), ou falta de (no Rio Grande do Sul), com outras culturas na segunda safra.

Na safra 2013/14, colhida em 2013, a área cultivada com trigo no Brasil cresceu 16,6%, para 2,2 milhões de hectares, sendo a maior desde 2009, segundo dados da Conab. A produtividade média foi de 2,5 toneladas/hectare, a terceira maior da história – perdendo apenas para 2010/11 e 2011/12. O Rio Grande do Sul registrou a maior produtividade agrícola histórica para o estado, de 3,06 t/ha, depois de ter produzido apenas 1,9 t/ha na safra anterior. Já o Paraná produziu apenas 1,9 t/ha, a menor desde 2006/07, depois de ter tido produtividade recorde na temporada passada. No agregado do País, a produção chegou a 5,5 milhões de toneladas, a quarta maior da história, segundo dados da Conab. Mesmo assim, o Brasil

deverá importar 6,5 milhões de toneladas, para atender uma demanda interna de 11,3 milhões de toneladas.

Considerando-se que nosso principal fornecedor, a Argentina, produziu apenas 10,5 milhões de toneladas em 2013/14 e, na temporada anterior, apenas 9,3 milhões de toneladas, contra mais de 17 milhões de toneladas em 2011/12, segundo dados do USDA, o excedente interno para exportação é cada vez menor – considera-se que a Argentina tenha consumo para cerca de 6 milhões de toneladas. Adicionam-se aqui os problemas políticos da-

quele país. Assim, o Brasil precisa buscar novos fornecedores para atendimento da demanda.

Desde junho de 2013, a principal origem das importações brasileiras são os Estados Unidos. Como está fora do Mercosul, há a Tarifa Externa Comum (TEC) incidindo sobre o valor de compra – o Governo brasileiro chegou a liberar a TEC em 2013, reduzindo o custo das importações. Porém, há também um custo maior de frete marítimo, que no final encarece o produto para o Brasil. Assim, isto justifica as altas de preços no Brasil entre abril e setembro de 2013. Porém, com a disponibilidade do produto colhido internamente, as cotações cederam de setembro a dezembro de 2013. Recentemente, os valores continuaram subindo, dados os baixos estoques internos e o maior custo das importações, diante das valorizações do produto americano. Pode-se dizer que as cotações do trigo estão em patamares considerados satisfatórios, apesar de a alta observada em 2014 não ter compensado as quedas do último trimestre de 2013.

Desta forma, para o Brasil, a expectativa para 2014 é de que o cultivo de trigo volte a ganhar espaço, principalmente na Região Sul. O plantio de milho foi prejudicado pela falta de chuvas no Sul e no Sudeste e, diante do baixo retorno financeiro apontando nos meses de janeiro e fevereiro, produtores podem optar pela substituição por trigo. Segundo pesquisas realizadas pelo Centro de Estudos Avançados em Eco-



Divulgação

nomia Aplicada (Cepea), em termos operacionais, a cultura do trigo se mostra mais vantajosa que a de milho em regiões do Paraná. Mesmo ao serem computados os custos totais (operacionais e fixos), o trigo aponta igualdade com a receita total. Já para o milho, sobre o custo total, as margens negativas são ampliadas. Para este resultado, pesquisadores do Cepea levaram em conta a produção do trigo e do milho nas regiões de Cascavel/PR e Londrina/PR. A simulação baseou-se em coeficientes técnicos (doses de insumos e produtividades) da safra 2012/13 levantados pela equipe do Cepea junto a produtores e consultores das localidades estudadas, com a metodologia denominada "painel". Foram considerados os valores médios pagos pelos insumos e também os de venda da produção referentes aos meses de novembro/13 a janeiro/14.

Para o trigo, na região norte do Paraná, tomou-se como base uma produtividade média de 47,52 sacas por hectare. Os dados médios apontam que o custo operacional da lavoura seria de R\$ 32,59/saca em janeiro/14, que, tomando-se

como base o preço médio de R\$ 42,50/saca de 60 quilos, geraria rentabilidade de 30,4%. Para o milho de segunda safra, com a mesma metodologia, na região, o custo operacional seria de R\$ 22,32/saca, para uma produtividade de 74,38 saca/hectare. Com preço médio de R\$ 18,54/saca de 60 kg, a rentabilidade seria negativa em 16,9%. Na região de Cascavel, a rentabilidade da triticultura também ficaria na casa dos 30%, com custo de R\$ 32,20/saca e preço de venda de R\$ 42,51. A produtividade considerada foi de 41,32 sacas/hectare. Já para o milho de segunda safra, a rentabilidade seria negativa em 6%, para uma produtividade de 82,64 sacas/hectare. O custo médio seria R\$ 19,50/saca e o preço considerado foi de R\$ 18,34/saca.

Comercialização — Os produtores devem ficar atentos quanto à forma de comercialização do trigo nesta temporada. O custo parece ter aumentado em relação ao ano anterior e, por outro lado, os preços podem ceder no segundo semestre. Os novos dados da Conab, divulgados em março, apontam que os estoques

finais em 31 de julho de 2014 devem totalizar 1,04 milhão de toneladas, impacto principalmente pelas exportações praticamente nulas na temporada – a estimativa é de exportação de 50 mil toneladas entre agosto de 2013 e julho de 2014. Estes estoques serão bem maiores que os de final de julho de 2013, que eram de 342 mil toneladas, segundo a Conab.

Caso a área com a cultura realmente cresça – no Paraná já se fala em acréscimo de mais de 20% – e se, felizmente, a produtividade for boa, a oferta interna deve representar uma parcela maior da disponibilidade total, podendo resultar em menor liquidez – em anos anteriores chegou a não haver negociação em até 60 dias – e, conseqüentemente, quedas de preços. Compradores e vendedores precisam se antecipar nos acordos para que não ocorram perdas expressivas para uma das pontas e desequilíbrio em 2015. 

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



LINHA DE PULVERIZADORES LAVRALE.
Versatilidade e eficiência para o seu negócio render mais.

Nossa linha de pulverizadores não para de crescer. Acesse www.lavrale.com.br e escolha o modelo certo para o seu negócio.

LAVRALE
Agritech Lavrale S.A. - Divisão Lavrale
www.lavrale.com.br
[Facebook.com/Agritech-Lavrale-SA-Divisao-Lavrale](https://www.facebook.com/Agritech-Lavrale-SA-Divisao-Lavrale)

JJ, a equipe



MECANIZAÇÃO da colheita viabiliza cafeicultor

À medida que se intensifica o uso das máquinas no sistema de colheita, a redução de custo é maior, refletindo o elevado custo operacional do serviço braçal. E ainda tem os benefícios indiretos, como rapidez e colheita seletiva

Prof. Dr. Fábio Moreira da Silva, Depto. Engenharia da Universidade Federal de Lavras/MG (Ufla), Eng. Felipe Oliveira e Silva, doutorando do Instituto de Tecnologia da Aeronáutica, e Nayara Baungartem Miranda, acadêmica de Eng. Agrícola da Ufla

Hoje, mais do que nunca, com o cenário internacional do mercado do café, os cafeicultores precisam buscar redução de custo para viabilizarem seu negócio. Normalmente, a redução de custo unitário da saca de café passa pelo aumento de produtividade, porém este incremento, isoladamente, representa maior produção e oferta de

mercado, o que pressiona ainda mais os preços para baixo. Em períodos que o preço de mercado não cobre os custos de produção, como o que se vivencia, a saída que resta aos produtores é reduzir seu custo global e, neste caso, para não comprometer os tratos culturais, resta somente reduzir os custos operacionais. Sobre este aspecto a mecanização das

operações de cultivo e colheita assume um importante papel que vem dando fôlego aos cafeicultores nestas épocas de crise.

Momentos como este já foram vivenciados pela cafeicultura a exemplo da safra de 2000, em que o custo de produção era de R\$ 138/saca no sistema de produção manual, contra R\$ 115/saca no

sistema semimecanizado e R\$ 99/saca no sistema mecanizado, para a produtividade de 35 sacas/hectare. Nesta época, em julho de 2000, o preço de mercado pago pela saca era de R\$ 115, observando que os produtores que tinham adotado o sistema semimecanizado de produção se encontravam em equilíbrio econômico e os que estavam no sistema mecanizado estavam obtendo com saldo positivo, mesmo mediante o momento de crise.

A forma como as operações de colheita são realizadas, manual ou mecanicamente, caracterizam o sistema de produção, como manual, semimecanizado, mecanizado e supermecanizado. O sistema manual pode ser considerado como convencional, em que as diversas operações são realizadas a partir de trabalho braçal. O sistema semimecanizado consiste na utilização associada de trabalho braçal e máquinas. O sistema mecanizado considera o uso das colhedoras e o supermecanizado consta de todas as operações da colheita feitas mecanicamente, com colheita seletiva e recolhimento mecânico do café caído no chão.

A tendência que se verifica em regiões em que predominam pequenas e médias propriedades, com topografia e arquitetura das lavouras limitantes ao uso das colhedoras, é a expansão do sistema semimecanizado sobre as operações de derriça e abanação, com o emprego equilibrado de trabalhadores e máquinas, atendendo em especial a agricultura familiar. Em regiões com topografia mais plana e em propriedades maiores, o sistema mecanizado tem apresentado forte expansão.

Vários fatores devem ser observados para se optar por um destes sistemas de colheita, como topografia, espaçamento de plantio, área cultivada. Porém, os seguintes parâmetros são fundamentais para balizar esta decisão: desempenho médio operacional e custo do serviço

braçal ou mecanizado. O custo da mão de obra é regionalmente variável, porém, fácil de ser determinado. Contudo, o desempenho operacional e o custo da mecanização, por sua vez, são mais complexos e específicos.

Desempenho e custo da colheita manual — Com relação à colheita manual, avaliando turmas de apanhadores para começo, meio e fim de safra, o desempenho operacional varia de cinco a seis medidas por homem/dia, para uma jornada de oito horas, considerando medidas volumétricas de 60 litros. O custo da mão de obra na safra 2013, baseado em 1,5 salário mínimo mensal, resultou em diárias de R\$ 60, já incluindo os encargos sociais. Salienta-se que para trabalhadores temporários a menor diária líquida praticada foi de R\$ 60 - acrescidos os encargos sociais, totalizou R\$ 85 para uma lavoura com produtividade média de 35 sacas/hectare de café beneficiado. O volume de frutos a serem colhidos é da ordem de 280 medidas/ha, o que requer o serviço de 47 homens/ha. Para a diária de trabalhadores temporários a R\$ 85, o custo da colheita manual foi de R\$ 3.995/ha, ou R\$14,30/medida.

Desempenho e custo da colheita semimecanizada — A colheita no sistema semimecanizado normalmente é feito por duplas, sendo um homem com o derriçador e outro fazendo o repasse e o levantamento do café derriçado. O repasse é a operação manual que retira os frutos restantes após a derriça mecanizada e o levantamento trata-se do recolhimento e da limpeza do café derriçado no pano ou no chão. Com o derriçador, um homem derriça de 20 a 30 medidas/dia, que, divididas pela dupla, resultam na média de 10 a 15 medidas/homem/dia.

Para a mesma lavoura, com 280 medidas/ha de frutos a serem colhidos, o desempenho médio da dupla de trabalho é de 25 medidas/dia, que requer 11 diá-

as/ha. Considerando o custo do derriçador de R\$ 3/hora, com a diária bruta de R\$ 100 do operador mais a diária de R\$ 85 do ajudante, totaliza o custo de R\$ 210/dia. Sendo assim, o custo total da colheita semimecanizada soma R\$ 2.300/ha, ou parcial de R\$ 8,20/medida, com redução de 42% em relação à colheita manual.

Desempenho e custo da colheita mecanizada — Para os médios e grandes produtores, o sistema mecanizado de colheita tem sido largamente adotado, resultando em elevado desempenho operacional com significativa redução de custos. O desempenho médio das colhedoras é de 60 medidas/hora em lavouras típicas do Sul de Minas, chegando a colher mais de 80 medidas/hora em lavouras devidamente plantadas para a mecanização.

Para as colhedoras automotrizes, o custo horário na safra de 2013 foi da ordem de R\$ 130/hora. Considerando a mesma lavoura com produção de 35 sacas/ha, com volume de frutos a serem colhidos de 280 medidas/ha, a operação mecanizada requer no máximo quatro horas/ha, colhendo em torno de 75% da carga pendente, o que representa um volume de 210 medidas, colhidas a um custo operacional de R\$ 520/ha. Contudo, é preciso considerar o custo do repasse manual para colher os frutos restantes juntamente com os que caíram no chão, da ordem de 70 medidas/ha, a um custo R\$ 20/medida (valor médio praticado na safra 2013 com encargos sociais), resultando em R\$ 1.400/ha, sendo mais que o dobro do custo da máquina, o que eleva o custo final da colheita no sistema mecanizado para R\$ 1.920/ha, que corresponde ao valor parcial de R\$6,86/medida, com redução de 52% em relação a colheita manual. Mesmo para os produtores que não dispõem da colhedora e fizeram a colheita com máquina

Presente em mais de 80 países, forte também em terras brasileiras.

KOPPERT
BIOLOGICAL SYSTEMS



www.koppert.com.br | facebook.com/koppertbrasil





alugada ao valor de R\$ 200/hora, o valor da medida saiu por R\$ 7,86, com redução de 45%.

Desempenho e custo da colheita supermecanizada — No sistema supermecanizado, a colheita é feita com duas passadas da colhedora, em colheita seletiva, retirando em torno de 97% dos frutos e assim dispensando a operação de repasse. Na colheita seletiva, a velocidade operacional recomendada é de 1.600 metros/hora, sendo o dobro da velocidade na colheita convencional. Desta forma, requer o tempo de três horas/ha, que custa, em duas passadas, R\$ 780/ha. Neste caso, não há repasse manual, contudo, em média, 20% dos frutos são contabilizados como perdas de colheita, o que corresponde ao volume de 56 medidas/ha a serem recolhidas. Neste sistema o recolhimento também é mecanizado, recolhendo em torno de 80% do café de chão a um custo entre R\$ 6 a R\$

10/medida, o que resulta em custo final de colheita em torno de R\$ 1.138,00/ha, ou parcial de R\$ 4,18/medida, com redução de 70% em relação à colheita manual.

Como se observa à medida que se intensifica o uso das máquinas no sistema de colheita, a redução de custo é maior, refletindo o elevado custo operacional do serviço braçal, perante a viabilidade técnica e econômica dos sistemas mecanizados, sem contar benefícios indiretos, como rapidez e colheita seletiva, que resultam em melhor qualidade do café produzido. A cultura do café apresenta um elevado custo de produção, sendo que a colheita representa de 30% a 40% destes custos e a racionalização destes gastos pode determinar a viabilidade do processo produtivo em época de crise.

Considerando o atual custo de produção da ordem de R\$ 300,00/saca e o custo da colheita manual de R\$115,00/

O Brasil dispõe atualmente da mais moderna tecnologia mecanizada do mundo para a cafeicultura, podendo atender do pequeno ao grande cafeicultor, o que coloca o País na hegemonia da produção

saca, a redução de 42% no sistema semimecanizado, resulta no custo de colheita de R\$65,00/saca e de produção de R\$250,00/saca, equiparando ao valor médio de mercado (julho/2013), situação similar às condições econômicas da safra de 2000, em que o sistema de produção semimecanizado demonstrava equilíbrio econômico, se sustentando mesmo em época de crise.

No sistema mecanizado, o custo de colheita cai para R\$ 55/saca e o de produção, para R\$ 240/saca, resultando em pequeno soldo e, no sistema supermecanizado, o custo se reduz a R\$ 218/saca, demonstrando viabilidade mesmo em época de crise. É preciso destacar que o manejo no sistema supermecanizado é limitado, não se aplicando a todas as lavouras e/ou safras, dependendo de carga pendente, dinâmica de maturação e, sobretudo, gestão de colheita seletiva.

Em suma, podemos afirmar que o Brasil dispõe atualmente da mais moderna tecnologia mecanizada do mundo para a cafeicultura, podendo atender do pequeno ao grande cafeicultor, o que coloca o País na hegemonia da produção, com sustentabilidade mesmo em época de preços baixos, superando as crises, como ocorreu na safra de 2000 e deve ocorrer neste momento que se vivencia. ☑

Medidor de Umidade de Grãos MU-16



O Medidor de Umidade MU-16 foi desenvolvido para ser um produto durável de alta tecnologia. Além disso, foi desenhado para medição de umidade em grãos de forma fácil, rápida e eficiente. Pré-ajustado de fábrica para medir 13 tipos de grãos, permite também personalizar e calibrar um tipo de grão que não esteja pré-programado.

- Leitura digital com precisão de até um ponto decimal;
- Compensador automático de temperatura;
- Cálculo automático de valor médio das últimas 5 medições;
- Calibração individual para cada tipo de grão;
- Sinal do estado da bateria;
- Bateria de 9V (Incluída);
- Campo de medição: 5 - 45% de umidade, dependendo do produto;
- Precisão de +/- 0.5%.

Telefone: (51) 2102 7100

Av. Pernambuco, 1207 | Porto Alegre/RS | agricultura@allcompgps.com.br | www.allcompgps.com.br



JOHN DEERE oferece seus utilitários agora cabinados



Divulgação

Para tornar mais confortável o trabalho do operador e assim melhorar sua produtividade, agora três tratores da Série 5E da John Deere chegam ao mercado com cabines. São os modelos 5078E, de 78cv, 5085E, de 85cv, e 5090E, de 90cv. Estes modelos são chamados de “utilitários”, visto suas múltiplas utilizações numa propriedade agrícola: podem ser usados em todos os cultivos – até culturas perenes –, independente do tamanho do negócio, e inclusive para as atividades pecuárias – como para fazer a compactação da silagem, com a pá carregadeira e assim por diante. Os modelos possuem motores com quatro cilindros, são equipados com a transmissão Partial Synchro, com nove velocidades para frente e outras três de ré. O sistema permite a seleção de marchas sincronizada, não exigindo que o trator seja parado para a troca de marchas. Além disso, o sistema AMS (piloto automático) pode ser instalado pela concessionária a pedido do cliente.

Conforme Paulo Verdi, gerente divisional de Marketing para Tratores, e Letícia Siqueira, especialista de Marketing de Produto, a cabine dá segurança ao operador e o protege de temperaturas extremas, visto o sistema

de calefação e o ar-condicionado. A cabine também tem acabamento superior à média do mercado, desde o tecido para o assento até a sua vedação, que é bem trabalhada, o que impede a entrada de poeira. No lado direito do operador ficam as duas alavancas de marchas que favorecem o seu trabalho. Já o volante é telescópico, o que facilita a sua aproximação ao operador e permite a regulagem de altura. Os tratores foram lançados em fevereiro na feira Show Rural Coopavel, em Cascavel/

PR, como um lote-piloto, e estarão disponíveis no mercado a partir do segundo semestre. O modelo de 78cv pode ser adquirido via o programa Mais Alimentos, e os demais, via Finame. 



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.buschsistemas.com.br - 55.54.3329.2379

Rua Castelar Martinez, 200, Distrito Industrial - CEP 99500-000 - Carazinho - RS

Pelo estímulo ao investimento em **INOVAÇÃO**



O Brasil precisa rever o atual marco regulatório da defesa fitossanitária, ou seja, desburocratizar algumas etapas para agilizar registro de novos produtos e tecnologias

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

Ao anúncio da queda de 0,5% do PIB, no terceiro trimestre do ano, se seguiram análises preocupadas em explicar a retração das atividades. Contudo, estas se detiveram nos aspectos conjunturais da queda, quando precisamos colocar em perspectiva os fatores negativos que, no médio e no longo prazo, devem impactar de forma aguda as contas nacionais. Aliás, um desses fatores já foi justamente o principal motivo, apontado pelo IBGE, para a retração do trimestre: trata-se da forte queda, em 2,2%, dos investimentos em inovação.

A tendência de redução dos aportes das empresas em pesquisa e desenvolvimento no Brasil já havia sido detectada

A legislação estabelece que a avaliação de novos ingredientes ativos de defensivos deve ser concluída em até 120 dias, mas os processos são mais lentos do que a voracidade das pragas

pelo relatório Global Innovation Index 2013. Elaborado pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI) e pela Universidade Cornell, de Nova York, EUA, o levantamento aponta que, em 2012, o Brasil perdeu seis posições, caindo para o 64º lugar, atrás de Chile, 46º; Uruguai, 52º; Argentina, 56º; e México, 63º. Se comparada a 2011, a queda foi ainda maior: 17 posições. Desfilados os números, preocupantes, da inovação no País, resta aguçar seu diagnóstico.

Companhias inovadoras se lançam em pesquisas sobre uma nova ciência ou tecnologia investindo altíssimos recursos ao longo de muitos anos. Ainda que rigorosamente planejado, muitas vezes o projeto acaba sem sucesso, caindo no que Carlos de Brito, diretor da Fundação de Amparo à Pesquisa de São Paulo (Fapesp), chama de “vale da morte das inovações”. Os recursos oficiais, via BNDES, cerca de R\$ 5 bilhões para inovação, em 2013, não cobrem riscos do negócio. Mas, esclareça-se, antes de parecer que as empresas pleiteiam mais verbas do Governo, o receio do insucesso está longe de ser o desestímulo das empresas em investir – inclusive porque estas já lidam com a incerteza intrínseca da corrida por novas descobertas. O desalento crescente só pode ser explicado, portanto, por outros fatores.

Um deles é a lentidão da burocracia que arrasta, por inviáveis longos anos, a aprovação de novos produtos e tecnologias. O outro é o ambiente absolutamente instável dos marcos regulatórios, quase sempre ideologicamente hostil às tecnologias desenvolvidas globalmente. Veja-se, por exemplo, o reflexo dessas distorções na pesquisa e no desenvolvimento dos agroquímicos, tecnologia fundamental para o controle de pragas na agricultura brasileira – e cujo bom desempenho tem evitado a débacle do PIB.

Importação como saída — As empresas de P&D do setor no Brasil foram instadas a adiar projetos em 2013, reduzindo os aportes de R\$ 65 milhões, em 2012, para R\$ 60 milhões. Diante da falta de estímulo à inovação e investimentos no País, as empresas precisam recorrer à importação das novas tecnologias de combate às pragas. Assim, ingredientes ativos que poderiam ser desenvolvidos e produzidos no Brasil vêm sendo trazidos, em volumes cada vez maiores, de plataformas de outros paí-

ses. As importações saltaram de 275 mil toneladas, em 2012, para 344 mil toneladas, em 2013 – alta de 25%. Em valores, as aquisições externas aumentaram, respectivamente, de R\$ 6,5 bilhões para US\$ 7,4 bilhões. A redução dos investimentos em inovação no Brasil e seu direcionamento para centros em outros países expõem a necessidade de o País rever o atual marco regulatório da defesa fitossanitária. Urge desburocratizar algumas etapas, trazendo previsibilidade para o registro de novos produtos e tecnologias, sem abrir mão do que existe de mais avançado na ciência.

Ocorre que, quando foi criada a atual legislação do setor, em julho de 1989 – um quarto de século atrás –, a safra brasileira era de apenas 38,9 milhões de toneladas, ou seja, 1/5 da colheita estimada para 2014. Nem de longe especialistas norte-americanos e europeus imaginavam que o Brasil alcançaria a posição de um dos principais players mundiais em alimentos, fibras e energia, sagrando-se o maior exportador de soja, açúcar, laranja, carnes bovina e de frango, etanol e uma dezena de outros itens agropecuários. Entre 1992 e 2011, o saldo comercial cresceu 574%. O agronegócio emprega 23% de toda a mão de obra do País. Seu vigoroso desempenho explica o fato de que entre as 20 primeiras cidades no Índice de Desenvolvimento Humano, IDH, 12 terem base econômica agropecuária.

A atual legislação estabelece que a avaliação de novos ingredientes ativos deve ser concluída em até 120 dias. No entanto, os processos têm arrastado de forma muito mais lenta do que a voracidade das pragas nas lavouras. Os números, a seguir, denotam a incapacidade dos órgãos regulatórios do setor – Ministério da Agricultura, Ibama e Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) – disponibilizarem aos agricultores, com o rigor científico e a agilidade necessária, as novas tecnologias para defesa das plantações.

No ano de 2005, os órgãos oficiais aprovaram 27 inovações, que foram importantes

para a defesa agropecuária e o salto na produção. Mas, em 2008, foram registrados apenas 11 novos ingredientes ativos. Em 2010, as aprovações caíram para três produtos novos e, em 2012, a morosidade atingiu o fundo do poço: apenas um novo produto chegou às plantações. A anacrônica regulamentação resultou no atual quadro de pânico, e elevados prejuízos, que novas pragas estão levando às plantações do País – segundo estima a Aprosoja, foram R\$ 2 bilhões, na safra de grãos 2013, e pode chegar a R\$ 10 bilhões, em 2014; as perdas também se alastram em culturas de frutas e hortaliças.

O reordenamento do marco regulatório deve se alinhar às modernas e rigorosas bases científicas hoje disponíveis à comunidade internacional. A correção nos rumos precisa oferecer um horizonte às empresas para inovar e investir no País. Mas, principalmente, favorecer os agricultores, que lideram a trajetória do Brasil rumo à superação dos desafios na produção de grãos, fibras e fontes de energias vegetais para os milhões de brasileiros e em todo o mundo. ■

60 ANOS BRASIL

MANN FILTER

**A gente planta tecnologia,
você colhe custo-benefício.**

Filtros para máquinas agrícolas.

MANN-FILTER. Original como você.
www.mann-filter.com.br



RECORDES no campo e na feira

Exposição realizada no mês passado em Não-Me-Toque/RS registrou incremento de 27% no volume de negócios

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

A Expodireto mostrou mais uma vez que o produtor responde com investimentos quando os resultados na lavoura são positivos. A 15ª edição da feira, realizada entre os dias 10 e 14 de março, em Não-Me-Toque/RS, registrou a movimentação recorde de R\$ 3,2 bilhões, entre negócios concretizados e propostas encaminhadas a instituições financeiras e bancos de fábricas. Segundo a Cotrijal, cooperativa que organiza o evento, o volume supera em 27% a movimentação do ano passado, que também foi recorde. O público que prestigiu os 505 expositores foi de

235.200 pessoas, número 5% maior em relação a 2013.

Uma das razões que motivam investimentos por parte dos produtores vem do desempenho das lavouras gaúchas. Durante a Expodireto, a Emater/RS divulgou os números da safra de verão 2013/2014, avaliada como a maior da história do Rio Grande do Sul. Se o prognóstico se confirmar, serão colhidas 27 milhões de toneladas de arroz, feijão, milho e soja. Segundo o levantamento da Emater, as perdas pontuais ocorridas em função da escassez de chuva foram compensadas pelas boas condições climáticas

em outras regiões.

Além da produção farta, a rentabilidade em consequência dos bons preços favorece o ânimo dos agricultores. O produtor João Dovigi Cressi diz que chegou a vender a soja com preço de até R\$ 70 a saca este ano. “Na safra passada conseguimos uma média de R\$ 55 a saca, mas agora estou vendendo com média entre R\$ 65 e R\$ 67”, relata. A produtividade da oleaginosa também subiu. No ano passado foram colhidas 46 sacas por hectare, enquanto nesta safra foram 50 sacas.

Com propriedade em Vicente Dutra/RS, Cressi cultiva milho, soja, fei-



Produtor João Dovigi Cressi: safra de soja 2013/2014 veio com aumento de produtividade e preços melhores

ção e trigo em uma área de 210 hectares. O milho baixou de preço em comparação com o ano passado – de R\$ 32 a saca, em janeiro de 2013, para R\$ 24 a saca, atualmente. No entanto, a produtividade na lavoura será maior: de 132 sacas por hectare no ano passado para 137 sacas por hectare nesta safra. O produtor visita a Expodireto todos os anos para conhecer as novas tecnologias. Como adquiriu um trator há oito meses, esse ano ele conta que foi à feira apenas para ver o que as empresas têm para apresentar e para prospectar uma nova compra para o ano que vem.

O produtor Valmir Debona também vai à feira de Não-Me-Toque anualmente. Na opinião dele, é interessante notar o quanto as máquinas e implementos agrícolas evoluíram. Durante a visita ao evento, ele aproveitou para analisar e pesquisar preços e condições para adquirir um trator e uma plantadeira. “Precisamos de máquinas cada vez mais eficientes, porque está difícil conseguir mão de obra para trabalhar no campo”, ressalta.

Mais moderna e internacional — Um dos destaques da Expodireto deste ano foi a grande participação de estrangeiros no parque. No total, 77 países foram representados no evento e, na Área Internacional, os negócios superaram R\$ 471 milhões. Como já é tradição, os 84 hectares da feira serviram como palco para lançamentos de máquinas, insumos e tecnologias. Especialistas em mercado, pesquisadores e lideranças políticas também estiveram na

exposição, participando de debates sobre os temas mais importantes para o setor. Para o vice-presidente da Cotrijal, Enio Schroeder, a Expodireto está consolidada como uma feira de tecnologia, negócios e conhecimento. “Todos os perfis de produtores encontram no evento uma referência importante, e os expositores apresentam seus espaços cada vez mais qualificados”, salienta.

Um dos destaques da feira deste ano foi a inauguração da Casa do Cooperativismo Cotrijal, também chamada de Casa do Produtor. “Criamos um espaço diferenciado para quem quiser buscar informações ou apenas sentar e descansar”, informa o dirigente. Outra novidade foi a ampliação e a terceirização do estacionamento para os visitantes, que passaram a pagar pelo serviço este ano. “Nosso objetivo é oferecer mais segurança e conforto para quem utiliza a área”, justifica Schroeder, lembrando



Produtor Valmir Debona: presença na feira todos os anos para conferir de perto a evolução das máquinas agrícolas

do que a imprensa, os associados da cooperativa e os expositores estão isentos de cobrança. “Estamos fazendo melhorias contínuas na estrutura do parque, e vamos continuar modernizando a feira ano após ano”, acrescenta.

O convite para a 16ª edição da Expodireto já está feito pela organização da feira. Em 2015, a exposição será realizada entre os dias 9 e 13 de março. 📅

Enio Schroeder, vice-presidente da Cotrijal: Expodireto é referência importante para todos os perfis de produtores

ganna.com

Para uma análise perfeita, somente equipamentos da De Leo.

GERMINADOR DE SEMENTES

HOMOGENEIZADOR DE SEMENTES

CONTADOR DE SEMENTES

SOPRADOR mod GENERAL

SOPRADOR mod SOUTH DAKOTA

De Leo

EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS

Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

www.deleo.com.br

Visite nosso site e conheça toda linha de produtos.

80 anos De Leo

Fitossanidade

em destaque



Riscos e prejuízos de o **MIP** ser ignorado



Leandro Mariani Mitmann

Um estudo junto a produtores e técnicos de soja na região de Palmeira/PR apontou que o Manejo Integrado de Pragas é confundido com o limitado Uso Racional de Inseticidas

Engenheiro agrônomo João Carlos Hoffmann, especialista, professor do Técnico Agropecuária-CAEGV, hoffmannjc@uol.com.br, e engenheiro agrônomo Rui Scaramella Furiatti, doutor e professor de Agronomia da Universidade Estadual de Ponta Grossa/PR, furiatti@myzus.com.br

O Manejo Integrado de Pragas (MIP) é recomendado pela maioria dos órgãos de pesquisa, extensão rural e universidades como uma ferramenta imprescindível na construção de uma agricultura sustentável. Porém, não conta com o mesmo entusiasmo e motivação dos agricultores (Morales, 2006). São poucos os agricultores brasileiros que utilizam MIP na cultura da soja por motivos ainda em parte desconhecidos. Mesmo em regiões onde há tecnologia avançada aplicada na agricultura, o manejo de pragas ainda está baseado fortemente no controle químico. Os produtores altamente técnicos não adotam o MIP na soja em larga escala e quan-

do utilizam um manejo mais técnico de insetos o fazem por meio do Uso Racional de Inseticidas (URI), o qual está baseado na quantificação dos insetos e recomendação de inseticidas (Furiatti, 2011).

No entanto, o MIP contempla um sistema complexo baseado em conhecimento profundo do agroecossistema, em que se utilizam medidas de manejo biológico, genético, físico e cultural, com uso restrito de pesticidas (Kogan, 2001). No MIP, além do URI, é preciso escolher adequadamente as cultivares para cada época de plantio, optar por variedades resistentes, preocupar-se com a fertilidade do solo e a adubação equilibrada,

monitorar os insetos potencialmente pragas e seus inimigos naturais, manejar os hospedeiros intermediários, conhecer a bioecologia dos insetos, usar inseticidas seletivos aos insetos úteis, entre outras tantas práticas que compõem o MIP.

Visando contribuir na elucidação dos motivos da baixa adoção do MIP na soja, um estudo foi realizado no município de Palmeira/PR como parte do Programa de Desenvolvimento Educacional (PDE), que visa projetar para o futuro a intencionalidade da ação do professor da Rede Pública Estadual de Ensino (Secretaria Estadual de Educação/PR). O estudo seguiu sob a orientação de professor da Universidade Es-

tadual de Ponta Grossa (Uepp), com o auxílio de questionário contendo 13 perguntas, aplicado a 60 produtores, número proporcional a estrutura fundiária do município (21 pequenos com área entre 16 e 64 hectares e renda bruta anual de R\$ 130 mil; 24 médios, com área de 64 a 240 hectares e renda bruta anual de R\$ 130 mil a R\$ 700 mil, e 15 grandes, com área maior que 240 hectares e renda bruta anual superior a R\$ 700 mil) e também a 18 técnicos (15 da iniciativa privada e três do Poder Público). A metodologia teve como base entrevistas efetuadas pelos estudantes do curso Técnico em Agropecuária do Colégio Agrícola Estadual Getúlio Vargas.

Confusão — A pesquisa deixou claro que grande parte dos técnicos e sojicultores confunde URI com MIP e não valoriza as demais estratégias de controle, além da química. Os técnicos mostraram razoável conhecimento na identificação das pragas, mas os pequenos sojicultores não têm conhecimento para distinguir os principais insetos que atacam a cultura. Ambos, sojicultores e técnicos, principalmente do Poder Público, não foram capazes de identificar inimigos naturais (insetos, fungos e bactérias que se alimentam das pragas) e não os levam em consideração nas recomendações de inseticidas.

A maioria dos técnicos e sojicultores conhece o conceito de inseticidas mais seletivos aos inimigos naturais. Já os produtores não, e, quando muito, trabalham atrelados ao URI. Uma forma de mudar esse cenário seria a atualização em entomologia aos técnicos e cursos de aperfeiçoamento aos sojicultores, além da atuação mais efetiva da assistência técnica pública e privada. Quando o MIP da soja foi difundido entre 1977 e 1980, o sucesso se devia em especial à assistência técnica pública ofertada pelo Estado e à atuação efetiva das cooperativas.

A maioria dos sojicultores declarou procurar assistência técnica na iniciativa privada antes de aplicar inseticidas. Observa-se o afastamento do Poder Público na assistência técnica das lavouras de grãos, embora elas sejam importantes na fonte de renda dos agricultores. A maioria dos técnicos da iniciativa privada e sojicultores afirmam que aplicam inseticidas pelo calendário ou aproveitando a aplicação de herbicidas e fungicidas. Os técnicos do Poder Público dizem que não recomendam a mistura de tanque, mas reduziram suas atividades nas lavouras de grãos e não

emitem receita agrônomo.

Na região de Palmeira, outro aspecto importante no fomento do MIP seria o retorno dos técnicos formados no Colégio Agrícola Estadual Getúlio Vargas às propriedades das famílias. Por meio de pesquisa realizada com 181 desses alunos egressos nos anos de 1994 a 1996, constatou-se que 13,2% trabalhavam como téc-

nico em agropecuária, 7,1% cursavam universidades na área de Ciências Agrárias e apenas 17,6% com a família no campo (Hoffmann, 1997). A adoção do MIP na soja deverá passar pelo ensino, pesquisa, extensão rural, assistência técnica, indústria de inseticidas e usuários, através de ações públicas e institucionais, como aponta essa pesquisa. 

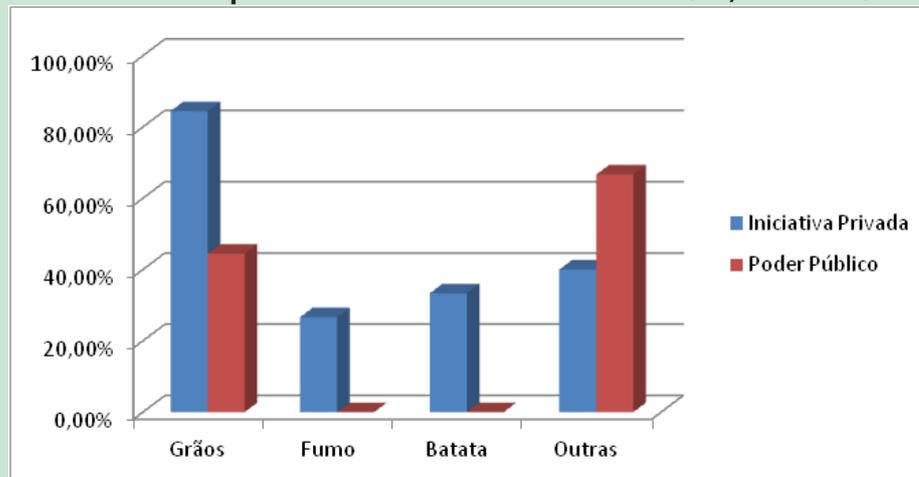
Frequência de grupos químicos de inseticidas e acaricidas na soja em Palmeira/PR; safra 2012/13

Grupo Químico	Pequeno	Médio	Grande
Organofosforado	█	█	█
Piretróide	█	█	█
Neonicotinóide	█	█	█
Benzoiluréia	█	█	█
Antranilamida	█	█	█
Diamida do ácido ftálico	█	█	█
Neonicotinóide+Piretróide	█	█	█
Benzoiluréia+Organofosforado	█	█	█
Antranilamida+Piretróide	█	█	█
Pirazol	█	█	█
Avermectina	█	█	█

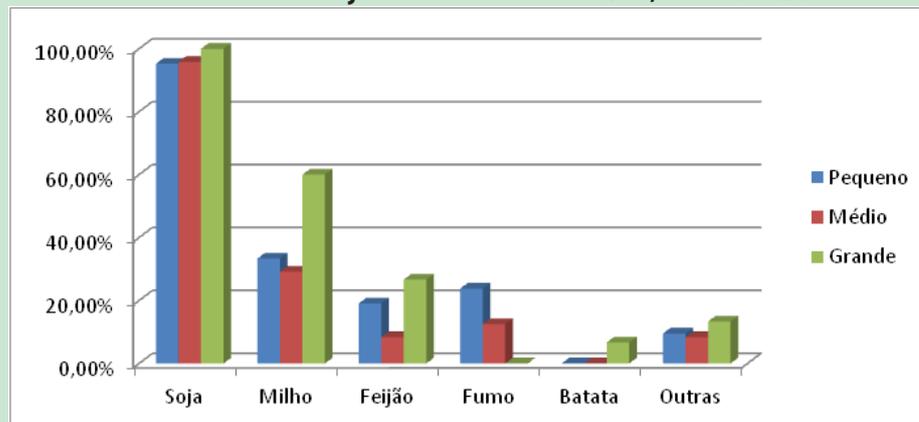
Não utilizou
 Frequência < 10%
 Frequência 10% a 20%
 Frequência > 20%

Fonte: Hoffmann, 2013

Culturas assistidas pelos técnicos nas lavouras de Palmeira/PR; safra 2012/2013



Fonte de renda dos sojicultores de Palmeira/PR; safra 2012/2013



MONSANTO APRESENTA RESULTADOS DA INTACTA

A Monsanto levou para a feira de Não-Me-Toque/RS as mais diferentes inovações voltadas à proteção de lavouras e aos cultivos de soja, milho e algodão. Um dos focos da empresa foi a soja Intacta RR2 PRO, que reúne proteção contra as principais lagartas que atacam a cultura, tolerância ao glifosato e potencial aumento de produtividade. “Trabalhamos mais de uma década nessa tecnologia. Agora, no primeiro ano de uso comercial no Brasil, os resultados observados já são



Fotos: Denise Saueressig

Guilherme Lobato

positivos”, salienta Guilherme Lobato, gerente de Biotecnologia de Soja da Monsanto na Região Sul.

IHARA NO COMBATE À HELICOVERPA

A Ihara aproveitou a feira de Não-Me-Toque/RS para apresentar o Gemstar, uma nova tecnologia no controle da helioverpa, e o Incrível, um novo inseticida para o controle dos percevejos. A empresa ainda destacou o Certeza e o Pirâmide, fungicida e inseticida, respectivamente, que visam ao controle de fungos e pragas iniciais da cultura da soja. Para estreitar a relação com técnicos e clientes e também informar os produtores, a Ihara montou um espaço no evento com uma área demonstrativa de produtos estratégicos.



Espaço da Ihara na Expodireto

DOW CHAMA ATENÇÃO PARA O USO SEGURO



Divulgação

Aldenir Sgarbossa

Durante a Expodireto, a Dow AgroSciences destinou uma atenção especial para alertar os produtores sobre o uso seguro dos defensivos. No estande da empresa foram apresentados vídeos e jogos interativos sobre a importância de evitar a deriva na aplicação. A Dow também deu ênfase à tecnologia Powercore, considerada inovadora para o controle das principais pragas do milho. Segundo Aldenir Sgarbossa, líder de marketing para sementes de milho da Dow, a estimativa é de que o Powercore proporcione um aumento de produtividade entre 5% e 10%, dependendo do clima e do nível tecnológico da lavoura.

PROGRAMA DUPONT SOJA É DESTAQUE

A DuPont levou para Não-Me-Toque/RS o seu Programa DuPont Soja, um novo conceito de controle de pragas e manejo preventivo de doenças. Segundo o coordenador de Marketing da empresa, Altair Fernando Bizzi, o programa está baseado na entrega de resultados ao produtor e no uso correto e seguro de tecnologias da DuPont, o que inclui o fungicida Approach Prima e os inseticidas Premio, Lannate e Avatar, além do herbicida Classic, que pode ser aplicado tanto no pré-plantio como na pós-emergência, sendo uma solução eficiente no controle de invasoras de folhas largas.



Altair Fernando Bizzi

BAYER CONTRA AS LAGARTAS

Para auxiliar os agricultores no combate a pragas que podem comprometer a produtividade da lavoura, a Bayer CropScience criou o projeto Bayer Contra Lagartas. Durante a Expodireto, a empresa apresentou ferramentas de suporte, estimulou a troca de informações, o monitoramento das lavouras e a adoção de boas práticas agrícolas. Segundo o gerente de Estratégia de Marketing da Bayer CropScience para a Cultura da Soja, Ronaldo Yugo, o trabalho do projeto teve início na cultura da soja, mas será expandido para as culturas de milho e algodão.



Divulgação

Ronaldo Yugo



Eduardo Menezes

PALESTRAS TÉCNICAS NA FMC

Palestras técnicas sobre o manejo de doenças e pragas e a presença do portfólio completo para soja, milho e trigo marcaram a presença da FMC na Expodireto. “Levar informações técnicas e tecnologias que contribuem para a produtividade dos agricultores é a nossa missão”, sustenta o gerente de Marketing de Culturas Sul da FMC, Eduardo Menezes. Entre os produtos de destaque da empresa para a cultura da soja, estiveram o fungicida Locker, os inseticidas Rocks e Talisman e o inseticida biológico Dipel. Na cultura do milho, foco nos inseticidas Rocks, Talisman e Mustang.

GAMATION POWER É O FOCO DA CHEMINOVA

Durante a feira de Não-Me-Toque/RS, a Cheminova enfatizou o Gamation Power, um programa de tratamento que utiliza dois produtos de alta performance no controle de pragas da soja. O programa oferece uma associação de mecanismos de ação distintos através de uma ação sinérgica entre os ingredientes ativos. Outro destaque da empresa foi o fungicida Authority, que promete amplo espectro de controle e pode ser aplicado em qualquer fase de cultivo. Campos demonstrativos tratados com Authority mostraram saldo positivo em mais de 90% das áreas colhidas, segundo a empresa.



Cheminova na Expodireto

BASF RESSALTA SISTEMA CLEARFIELD

A Basf levou pela primeira vez para a Expodireto o Sistema Clearfield com as variedades de arroz Guri Inta CL. Além da tolerância aos herbicidas Only e Kifix para o manejo químico do arroz vermelho, a cultivar Guri Inta CL promete altos rendimentos com estabilidade de produção. Outro destaque da empresa foi o fungicida Orkestra. O coordenador de Marketing da Basf para Proteção de Cultivos, Rodrigo Machado, lembra que, além da aprovação para a ferrugem asiática, o defensivo obteve registros para outras seis doenças: mancha-alvo, mancha-parda, crestamento foliar, oídio, mela e antracnose.



Rodrigo Machado



Laércio Giampani

SYNGENTA LANÇA O FUNGICIDA ELATUS

A Syngenta lançou na Expodireto o fungicida Elatus, que promete inovação no combate à ferrugem asiática. O diretor-geral da empresa no Brasil, Laércio Giampani, participou do lançamento do produto e considera que a tecnologia faz parte da estratégia da Syngenta de ajudar a ampliar a produção agrícola no País. “Estamos realizando ações para divulgar o defensivo que, entre outros diferenciais, oferece um efeito residual mais longo”, informa. Segundo o executivo, os produtores poderão ter acesso ao Elatus a partir da safra 2014/2015.

MILENIA: SOLUÇÕES EM DIFERENTES ÁREAS

A proposta da Milenia na Expodireto Cotrijal foi montar o estande da empresa como se fosse uma fazenda. “A nossa proposta é simplificar a vida do produtor apresentando tudo o que ele precisa em tecnologias para soja e milho”, explica o gerente de Desenvolvimento de Mercado da Milenia, Leandro Anderlin Garcia. Entre os destaques da empresa na feira estavam o Galil, inseticida que controla percevejos sem desequilibrar os ácaros; o Poker, herbicida que controla plantas daninhas resistentes ao glifosato; e o Shelter, inseticida para o tratamento de sementes.



Leandro Anderlin Garcia



Dicas e cuidados na utilização de **MOTOSSERRAS**

Graziela Lourensoni, gerente de Marketing e Produtos para a América Latina da Husqvarna

Dentro de uma propriedade agrícola, a motosserra é um equipamento fundamental para fazer podas de pequenas árvores, galhos, pomares, corte de lenha, construção de cercas, pontes, arborização ou jardinagem. Atualmente, a tecnologia tornou-se uma aliada fundamental para o trabalho no campo e já existem diversos modelos disponíveis no mercado, cada um capaz de atender uma demanda diferente. Tudo isso graças aos avanços

tecnológicos que, com o passar dos anos, tornaram equipamentos como as motosserras mais potentes, versáteis, leves e ergonômicos. Além disso, já existem modelos capazes de reduzir o consumo de combustível e emitir menos poluentes, minimizando impactos no meio ambiente.

Pensando na rotina de trabalho em uma propriedade agrícola, conseguimos apontar o uso dessas máquinas em diversas atividades, por exemplo, o cul-

tivo de grãos e frutos. No campo, em plantações de caju, laranja, cacau, café, entre outros, elas são ótimas auxiliares em culturas adensadas, ou seja, com 5 mil a 10 mil plantas por hectare. Nesses casos, as motosserras auxiliam na abertura de campos e na realização de poda nos ramos.

Ainda dentro da propriedade, elas são indicadas para a produção de lenha, que pode ser utilizada em aquecedores de granjas, para proporcionar

maior conforto térmico às aves, e em secadores de grãos, como arroz, soja, feijão e milho. Esse processo é feito para garantir a qualidade e os atributos físicos dos grãos destinados à indústria. Além disso, a motosserra também é uma ferramenta recomendada para a construção, como o corte da madeira para a confecção de currais, pontes, coxos e depósitos de sal.

Identificadas as oportunidades de trabalho, um ponto importante que não pode ser deixado de lado no momento de comprar o equipamento é conhecer as regras de utilização. No Brasil, toda motosserra utilizada precisa da Licença para Porte e Uso da Motosserra, documento emitido pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama). Feito isso, deve-se atentar às dicas de cuidado e manutenção dos produtos.

Segurança e manutenção — Costuma-se dizer que uma manutenção preventiva é muito mais eficiente e econômica do que ajustes corretivos. Os cuidados diários podem ser feitos por qualquer usuário, por meio de um processo simples. Basta conhecer os três pontos fundamentais: motor, sistema de transmissão e conjunto de corte. No entanto, após longas jornadas de trabalho ou 400 horas de uso, essas máquinas precisam ser levadas a uma rede autorizada para que uma revisão seja feita por profissionais técnicos capacitados.

No dia a dia, é importante ficar atento aos seguintes pontos:

- Verifique se todos os componentes do controle do acelerador estão operando de forma segura (trava do acelerador, alavanca e sistema combinado do acelerador e afogador);

- Limpe o freio de corrente e verifique seu funcionamento, de acordo com as instruções no manual. Limpe também o filtro de ar com água e sabão neutro ou substitua-o se estiver com danos e furos;

- Verifique o funcionamento da bomba de óleo para assegurar que o sabre e a corrente estejam recebendo lubrificação adequada;

- Verifique a tampa e a corda de partida contra danos e desgastes. Limpe as arestas da entrada de ar na tampa de partida. Além disso, reaperte parafusos ou porca na carcaça;

- Teste a chave de parada da máquina para garantir que a mesma desligue;

- Faça a regulagem da rotação da marcha lenta no parafuso “T” e a máquina estará pronta para o uso.

Após atestar que os equipamentos estão em ordem, a próxima etapa é o cuidado com o abastecimento. Verifique sempre no manual de operação do equipamento a proporção correta de gasolina e óleo lubrificante que deve ser colocada no tanque de combustível.

Uso de EPIs — Quando o assunto é a segurança do operador, um ponto importante é verificar as travas do acelerador e amortecedores, responsáveis por auxiliar no controle total das motosserras. Atualmente, é possível encontrar motosserras com freio de corrente de dupla ação, proteção da mão direita e captador da corrente. A utilização dos tradicionais Equipamentos de Proteção Individual (EPIs) são fundamentais também. É obrigatória a utilização de calças de motosserristas, capacetes, protetor auricular, viseira, luvas e botas antiderrapantes.

Por fim, ao concluir o trabalho, antes de transportar a motosserra para outro local, sempre coloque a capa protetora do conjunto de corte. Além disso, se for carregar manualmente, duas dicas essenciais: em terrenos planos, o sabre deve apontar para trás e, em declives, para frente. Seguindo essas recomendações, a motosserra torna-se uma peça altamente eficiente e segura.

A questão do armazenamento é outra dúvida muito comum entre os usuários. Sempre que o operador finalizar o trabalho e for guardar a máquina, é essencial retirar todo o combustível. Para isso, deixe-a ligada até que o líquido



Graziela: no Brasil, toda motosserra utilizada precisa da Licença para Porte e Uso da Motosserra, documento emitido pelo Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama)

do remanescente seja eliminado por completo. Feito isso, fique atento às condições do ambiente em que ela ficará guardada, espaços com umidade podem causar a oxidação de componentes. As motosserras são grandes aliadas dos trabalhadores rurais e, quando utilizadas corretamente, proporcionam inúmeros benefícios. Portanto, tenha sempre a consciência de que toda ferramenta precisa de cuidados e manutenção para que continue funcionando adequadamente, e mãos à obra. 🛠️



Chega ao mercado Brasileiro as Lavadoras COMET-OLEO MAC. A mais de 20 anos no mercado europeu conhecida mundialmente, pela sua excelência e qualidade. Todas as máquinas com motores de indução, disponíveis em todas as voltagens e com sistema de bombas axial e radial. Todas para uso semi - profissional, profissional e industrial.





Berntol/Afubra

EXPOAGRO AFUBRA expõe multi-alternativas

Por três dias, no final de março, o endereço da capital da agricultura familiar brasileira foi a BR 471, km 143, distrito de Rincão del Rey, Rio Pardo/RS. No local, ocorreu a 14ª edição da Expoagro Afubra, feira que reúne instituições públicas de pesquisa, entidades classistas e empresas de pequeno a grande porte que difundem tecnologia e técnicas voltadas à produção da pequena propriedade. Além da exposição, o evento promovido pela Associação dos Fumicultores do Brasil (Afubra) promove uma série de palestras e debates de temas relevantes aos agricultores. Nesta edição, a importância econômica e social da diversificação da propriedade foi um dos assuntos que mereceu atenção especial. O presidente da Afubra, Benício Werner, menciona o quanto é fundamental ao produtor trabalhar na propriedade com alternativas: “Estamos abrindo a Expoagro motivados a incentivar e fomentar a diversificação de atividades no meio rural, mas cientes de tratar-se de tema complexo”.

O 6º Fórum de Diversificação e Ati-

vidades Rurais da Expoagro Afubra propôs o debate sobre as vantagens da diversidade e da renda na agricultura familiar da região, que é uma grande produtora de tabaco. O secretário estadual da Agricultura, Pecuária e Agronegócio, Cláudio Fioreze, lembrou que o tabaco ocupa menos de 15% do espaço territorial das propriedades, que são diversificadas. “Os produtores familiares são também os guardiões das florestas e do meio ambiente”, salientou. “No território gaúcho, a diversidade é fundamental para o desenvolvimento, e o ideal é haver atividades vegetais e animais consorciadas na mesma propriedade.” Já o secretário de Desenvolvimento Rural, Pesca e Cooperativismo do Rio Grande do Sul, Elton Scapini, destacou que agricultura familiar não é apenas um negócio, mas sim o espaço de vida das famílias. “As ações que agregam valor são aquelas que estimulam a permanência dos jovens na propriedade”, disse. “Cruzando dados do último censo, vemos que um terço das propriedades não terá sucessor”.

A Secretaria da Agricultura inclusive assinou um termo de cooperação técnica com diversas entidades para que atuem, de forma conjunta, no estímulo do plantio de grãos, especialmente milho e feijão, após a colheita do tabaco. De acordo com Fioreze, o termo estabelecerá o compromisso dos envolvidos na promoção da iniciativa, capaz de diversificar e aumentar a renda dos fumicultores. “A terra fica ociosa depois da colheita do fumo e com um volume considerável de nutrientes no solo. Então, temos que aproveitar e explorar uma outra cultura para que tenhamos mais produção e mais renda”, explicou o secretário. Ele também defende investimentos em irrigação, já que os equipamentos podem e devem ser utilizados tanto para o tabaco como para as lavouras de grãos. “Isso aumenta a produção, a produtividade e a qualidade dos produtos”, argumentou.

A Embrapa também propôs alternativas para a diversificação. A instituição apresentou tecnologias que podem oferecer ao agricultor alternati-

vas viáveis e sustentáveis. Como as pesquisas voltadas à agroenergia, pela disponibilidade de cultivares de cana adaptadas ao estado. Ou o sorgo sacarino BRS 506 e BRS 511 e o girasol BRS 324. A Embrapa ainda apresentou variedades de culturas que podem gerar renda alternativa, como de hortaliças, batata-doce e batata branca, abóbora, feijão comum e arroz. Já a unidade Uva e Vinho da Embrapa apresentou o cultivo de uvas como uma alternativa aos familiares. No parreiral demonstrativo, os visitantes puderam conhecer as técnicas mais recomendadas para o início da produção de uva, desde a escolha da área, preparo do solo, estrutura e, principalmente, o cuidado na seleção das variedades mais adequadas à região e a aquisição de material vegetativo (porta-enxertos, gemas e mudas) de qualidade.

Extensão e assistência técnica — Um evento como a Expoagro Afubra permite a instituições como Emater di-

vulgar o trabalho de extensão e assistência técnica no atacado. Foram dezenas de atividades promovidas para divulgar os mais variados assuntos de interesse direto do pequeno produtor. A instituição promoveu, inclusive, a sétima edição do Seminário Regional de Turismo Rural, que abordou os desafios e as perspectivas desta alternativa de renda. Foi apresentada a experiência do roteiro Raízes Coloniais de Gramado, e os interessados ouviram sobre a experiência de organização e execução do roteiro da cidade serrana apresentado pelo casal de agricultores Paulo e Zulmira Foss e pelo extensionista da Emater Alexandre Meneguzzo. “Quando as pessoas chegam nos roteiros rurais, elas querem ver como as pessoas daquele lugar vivem, querem produtos daquela região. Por isso, a Emater estimula o turismo rural por meio da assistência técnica, para viabilizar a organização das comunidades envolvidas”, descreveu o técnico da Emater José Claudio Secchi Motta.

Uma das alternativas de renda demonstradas pela Emater foi a produção de morangos no sistema de substrato a partir de uma área demonstrativa de cultivo protegido em estufa. A produção em substrato permite o cultivo em locais protegidos, como estufas e até mesmo nas residências, podendo dispor as plantas em bancadas e prateleiras, o que facilita o trabalho do agricultor, pois ele não precisa se abaixar para mexer nos canteiros. Além disso, a planta pode ser mantida por mais de um ciclo, e o período de plantio e o de colheita são mais longos. Após o plantio das mudas, a planta leva entre 45 e 60 dias para começar a produzir. Outro fator que colabora com a produção é a implantação de um sistema de irrigação por gotejamento, como relatou o engenheiro agrônomo da Emater Farias Martins. “O sistema de irrigação por gotejamento proporciona a quantidade ideal de umidade para a planta e não molha a folha. Com isso o risco de doenças fúngicas é muito menor.”



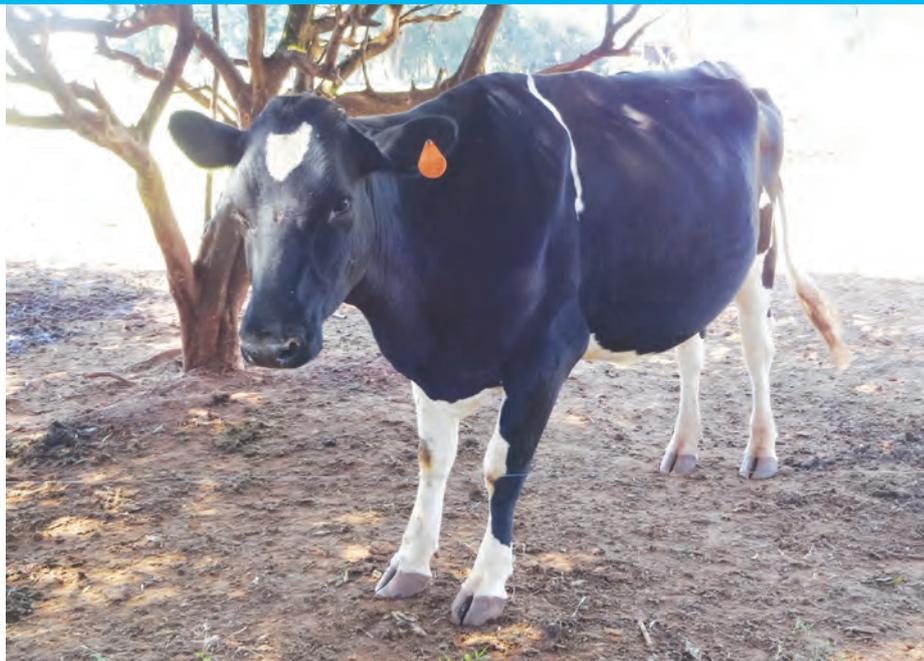
Fenasoja

FEIRA NACIONAL DA SOJA

NEGÓCIOS VENCEDORES | 25 DE ABRIL A 4 DE MAIO DE 2014

Parque de Exposições Alfredo Leandro Carlson • Santa Rosa • RS • Berço Nacional da Soja • Fenasoja - Patrimônio Histórico e Cultural do Estado do Rio Grande do Sul • www.fenasoja.com.br





Denise Saterresig

LEITE: QUESTÃO DELICADA

A situação é bastante complicada, e a desorientação é geral. Os produtores de leite dizem que estão indefesos diante da alta dos custos, da desvalorização da moeda e da crescente inflação. Para piorar, a dívida é grande e os preços pagos pela produção não permitem uma mudança no cenário. Segundo os produtores, um valor ideal para retomar os custos seria de 3 pesos por litro e de 3,50 pesos para dar um mínimo de oxigênio à atividade – US\$ 0,375 e US\$ 0,437, no câmbio oficial, e US\$ 0,272 e US\$ 0,318, no câmbio paralelo, respectivamente. O valor é muito acima do que recebem hoje – 2,40 pesos por litro. Na opinião dos pecuaristas, a indústria sabe que a produção de leite nas propriedades não pode parar e, por isso, não se esforça em pagar mais. No entanto, há indícios de que as empresas líderes não estejam em boas condições financeiras, apesar dos bons preços internacionais e dos volumes exportados.

CLIMA: MAIOR ARIDEZ

O trabalho de pesquisadores do Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária (INTA) e do Conselho Nacional de Investigações Científicas e Técnicas (Conicet) publicado na revista Nature demonstra que as variações das temperaturas do planeta afetam o ciclo de três nutrientes – carbono (C), fósforo (P) e nitrogênio (N) – fundamentais para as plantas e para os organismos que as habitam. Uma das conclusões é que, até o final do século XXI, aumentará o número de zonas áridas e semiáridas, o que poderá provocar um desequilíbrio nos ciclos de C, N e P, com um efeito alarmante nos serviços ecossistêmicos.



Divulgação

TRIGO O Governo liberou a segunda cota de 500 mil toneladas dentro de 1,5 milhão de toneladas que foram autorizadas para exportação esse ano. Entre os produtores, a percepção é de que as vendas externas poderiam ser maiores.

SOJA A Bolsa de Cereais de Buenos Aires indicou em seu último informe que espera uma colheita em torno de 54,5 milhões de toneladas para a oleaginosa no país.

LEITE Com preços abaixo dos custos em muitos casos, os produtores estão recebendo pelo litro US\$ 0,31 (dólar oficial) ou US\$ 0,23 (dólar paralelo), o que é totalmente insuficiente para a sustentabilidade da atividade.

CARNE Os preços do quilo do novilho superprecoce (categoria estrela) estão ao redor de US\$ 2,02 (dólar oficial) e de US\$ 1,50 (dólar paralelo). O terneiro tem valores parecidos e o novilho se mantém um pouco mais abaixo (US\$ 1,87 e US\$ 1,36, respectivamente).

SOJA: UM JOGO DE XADREZ

A cotação da soja vem apresentando alta, como uma consequência dos contrastes climáticos na América do Sul. No entanto, esse movimento não vai se perder de vista, já que os preços da oleaginosa em Chicago seguem tendo um comportamento inverso devido à evolução cronológica no Hemisfério Norte. Em um contexto normal, os preços do final de fevereiro configuraram uma oportunidade de venda para o produtor argentino. Mas a situação ficou longe de se confirmar. O Governo tem conseguido controlar momentaneamente o dólar, mas não modifica os problemas subjacentes. Há quem diga que se os gastos não reduzirem em maio, será necessária uma nova movimentação na paridade oficial. Essa expectativa gera uma importante incerteza. É uma jogada de xadrez que desafia o produtor argentino na hora de vender a sua colheita. O aconselhável será considerar uma série de números e tratar de acertar o momento em que a combinação seja razoável.

ROTAÇÃO de culturas: muito recomendada, pouco utilizada

Eng. Agr. Dra. Lutécia Beatriz Canalli, pesquisadora do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar)

Um dos pilares do plantio direto é a rotação de culturas, cujo objetivo é dar maior sustentabilidade ao sistema. O estabelecimento de um sistema de rotação de culturas envolve necessariamente o uso de diferentes espécies de plantas, num esquema de uso intensivo do solo, visando à adição contínua de resíduos ao solo, após a colheita das culturas de interesse comercial (soja, milho, feijão, trigo, algodão, etc.) ou o manejo de plantas de cobertura.

Esse complexo resulta num ambiente mais diversificado, onde a adição contínua de resíduos ao solo proporciona resultados diretos de melhoria da fertilidade física, química e biológica do solo e também reduz a incidência de pragas e doenças, além de reduzir a infestação por plantas daninhas. Portanto, quando a área não estiver sendo cultivada com culturas comerciais, é importante que se utilize plantas de cobertura, visando justamente manter o solo protegido. Além disso, o uso de plantas de cobertura com diferentes características traz benefícios ao solo e ao desenvolvimento das plantas de interesse comercial.

Plantas de cobertura de espécies leguminosas (ervilhaca, tremoço, crotalária,

guandu, ervilha forrageira, lab-lab, mucuna, etc.) fixam nitrogênio por meio de uma simbiose com bactérias específicas, processo que acontece na raiz destas plantas. E, com isso, estas plantas se beneficiam com o nitrogênio fixado e, quando manejadas, deixam o solo rico em nitrogênio, que vai aos poucos sendo liberado no solo

A planta de cobertura terá de ser preferencialmente uma gramínea que gere bastante massa e com potencial forrageiro, como a braquiária num sistema bem manejado de integração lavoura-pecuária



Fotos: Leandro Mariani Malmann

Valetadeira Rotativa

Realiza valetas estreitas que permitem melhor desempenho dos tratores e plantadeiras ao passar pelas mesmas. Permite realizar curvas sem danificar a máquina e a valeta. Ideal para trabalhos de irrigação.



Muito mais
Tecnologia e
Versatilidade

**AGRI
MEC**

Plaina Niveladora Multilâminas



Com um exclusivo sistema de lâminas prepara e aplaina o solo em uma única operação. Também facilita a passagem de todas as máquinas subsequentes, reduzindo custos e mão de obra.



(55) 3222.7710 - www.agrimec.com.br

PLANTIO DIRETO

com o início do processo de decomposição dos resíduos destas culturas. Isso pode propiciar redução de adubação nitrogenada, com consequente redução dos custos de produção das lavouras comerciais.

Por outro lado, plantas de cobertura de espécies gramíneas (aveia, triticale, centeio, azevém, braquiária, milheto, etc.) aportam bastante massa seca (palha) ao solo, pois são agressivas e perfilham bastante. Além disso, estas plantas apresentam alta relação carbono/nitrogênio (C/N), ou seja, elas apresentam mais carbono em sua composição, o que lhes confere a característica de decomporem mais lentamente, proporcionando cobertura e proteção do solo por mais tempo. Por isso, elas devem sempre fazer parte de um sistema de rotação de culturas, garantindo proteção ao solo. Vale destacar que, entre as gramíneas, o azevém e a aveia preta são capazes de, após manejados para formar a palhada, liberarem exsudados radiculares capazes de impedir a germinação de algumas espécies de plantas daninhas, funcionando assim como supressoras destas invasoras. Não por acaso, alguns produtores chamam estas espécies de “plantas limpadoras de área”.

O nabo forrageiro, com raiz pivotante e vigorosa, que cresce atingindo maiores profundidades, tem o poder de realizar a descompactação do solo naturalmente, sem a necessidade de o produtor fazer uso de escarificador, o que seria um retrocesso em relação ao plantio direto. O uso do escarificador acaba afetando a estrutura do solo, rompendo os agregados formados pelo não revolvimento do solo no sistema plantio direto, com perda substancial de matéria orgânica.

Muitas espécies de plantas de cobertura também podem e devem ser usadas com a intenção de controlar doenças e pragas. Quando planejamos uma rotação de culturas bem diversificada, com diferentes espécies de plantas comerciais e de cobertura, já estamos definindo um ambiente mais saudável no que diz respeito ao aparecimento de pragas e doenças, pois, neste caso, estas terão menor possibilidade de se manifestar. Neste caminho, algumas espécies de plantas de cobertura bloqueiam o aparecimento de algumas doenças ou pragas, por serem resistentes a estas.

Profilaxia da lavoura — Assim, o plantio de braquiária antecedendo feijão, por exemplo, evita a infestação por mofo branco (antracnose); as crotalárias *spectabilis*,



Quando se pensa em rotação de culturas, não existe uma fórmula ou receita mágica que sirva para todos, pois cada propriedade deve ser pensada de acordo com suas características, potenciais, dificuldades ou limitações

breviflora e ocreleuca são eficientes no controle de nematoides. A infestação de áreas produtivas por nematoides tem aumentado muitos nos últimos anos, e se os produtores não pensarem em rotação, com a inclusão de novas espécies resistentes aos nematoides no sistema de produção, vão acabar inviabilizando suas áreas.

Também alguns produtores têm necessidade de ter forragem para alimentar o gado leiteiro ou de corte no período do inverno, onde no verão é lavoura. Neste caso, a planta de cobertura terá que ser preferencialmente uma gramínea com potencial forrageiro. É possível fazer o ajuste destas duas atividades, lavoura e pecuária, que num sistema bem manejado é chamado de integração lavoura-pecuária. Mas tem que ser um sistema ganha-ganha, ou seja, a lavoura tem que apresentar bom resultado e a produção de leite ou carne também.

Para isto, é preciso um ajuste adequa-

do destas atividades, com o estabelecimento da forrageira intercalar ou logo após a colheita da soja ou milho, por exemplo. E o pastejo tem que ser controlado, podendo ser contínuo ou rotacionado (com piquetes), permitindo a entrada dos animais quando o pasto estiver bem formado e retirando os mesmos da área (rotacionado) ou reduzindo a carga animal (pastejo contínuo), quando o pasto estiver com 20 centímetros. Isto quer dizer que nunca deve-se exceder este limite, se o objetivo é evitar a compactação do solo. Esse residual de 20 centímetros funciona como um tapete que amortece o impacto do casco do animal na área de pastejo, evitando a compactação.

Também deixa uma quantidade boa de material vegetal para interceptar a luz solar e acelerar o rebrote, favorecendo a recuperação do pasto mais rapidamente para que possa ser pastejado novamente. A cada pastejo, quando a área for deixada para



rebrote, é necessário aplicar nitrogênio (uréia ou similar) para impulsionar a recuperação do pasto. Com estes cuidados é possível triplicar a massa verde produzida por uma determinada espécie comparada com ela mesma quando utilizada somente como cobertura, sem uso de fertilizante. Ao final, no mínimo 30 dias antes do plantio da cultura de verão, a área deve ser deixada para rebrote para obter uma quantidade razoável de massa verde, que será manejada para o plantio da cultura de verão em plantio direto.

Solo mais fértil — Outro aspecto que pode ser melhorado com a rotação de culturas é a fertilidade do solo. Com a adição contínua de resíduos vegetais ao solo e o não revolvimento do mesmo no sistema plantio direto, estes resíduos vão se decompondo lenta e gradualmente e, desta forma, aumentam a matéria orgânica, melhorando a disponibilidade de nutrientes no solo. Também, com o uso de plantas de

cobertura com diferentes sistemas radiculares, explorando o solo em diferentes profundidades, ocorre a reciclagem de nutrientes no sistema, beneficiando as culturas comerciais que são plantadas na sequência.

Não se pode deixar de mencionar o uso de plantas de cobertura em consórcio. É possível potencializar os benefícios trazidos ao solo e às culturas subsequentes, usando juntas duas ou mais plantas de cobertura com diferentes características. Pode-se, por exemplo, plantar aveia + ervilhaca e haverá uma cobertura capaz de produzir bastante massa e também suprir nitrogênio para a cultura subsequente. Esta combinação também é um excelente pasto para o gado leiteiro, pois o nitrogênio melhora o teor de proteína no leite e leite com mais proteína tem melhor preço.

Já aveia preta + ervilhaca + nabo forrageiro, além dos benefícios das duas primeiras mencionados, com a inclusão do

nabo forrageiro está se prevenindo ou resolvendo a compactação do solo. Estes são somente dois exemplos, mas dá para fazer uma série de combinações, baseadas no conhecimento das características das plantas de cobertura e no objetivo do produtor. Sempre que misturadas as espécies, é importante atentar para o ciclo das mesmas, de modo que a mistura preferencialmente seja feita com plantas de ciclo semelhantes, favorecendo o manejo das mesmas.

Quando se pensa em rotação de culturas, não existe uma fórmula ou receita mágica que sirva para todos. Cada propriedade é única e deve ser pensada de acordo com suas características, seus potenciais, suas dificuldades ou limitações (operacionais, financeiras, etc.), suas necessidades (problemas com doenças ou erosão, solo compactado, pouca matéria orgânica no solo, pastagens, etc.). Assim, o produtor e seu assistente técnico, conhecendo as características das plantas de cobertura e as características, limitações e necessidades da propriedade, serão capazes de planejar um sistema de rotação adequado para a propriedade em questão. 

**AGRICULTURA DE PRECISÃO!
A SOLUÇÃO IDEAL VOCE ENCONTRA AQUI!**

Barra de Luzes Outback S-Lite

- Fácil instalação e operação
- Evita falhas e sobreposições
- Possibilita a instalação em qualquer tipo de trator
- Modo de trabalho: Reta e Curva

Mapeador Outback S^{ts}

- Tela de 7 polegadas
- Modo de trabalho: Reta, Curva, Pivô Central e atualização ponto B até 180°
- Informações de trabalho: Área aplicada e Área do perímetro
- Menu em Português

Piloto Automático

- Melhor resultado no preparo do solo e na pulverização
- Permite ao operador focar na qualidade do trabalho
- Melhor alinhamento, obtendo uma aplicação sem falhas e sobreposições

Outback BaseLine HD

- Solução RTK portátil
- Capacidade de expansão p/ múltiplos veículos
- Área de cobertura de 10 Km
- 24 horas de operação c/ bateria interna recarregável
- Opera com bateria 12V externa

Tel. (51) 2102 7100  geotecnologia e agricultura

Av. Pernambuco, 1207 - Porto Alegre/RS
agricultura@allcompgps.com.br
www.allcompgps.com.br

TRIGO

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

PARIDADE DE IMPORTAÇÃO MANTÉM ESPAÇO PARA RECUPERAÇÃO

A forte valorização dos preços internacionais, aliada à escassez de oferta no Mercosul e à manutenção do dólar valorizado frente ao real, segue dando suporte para firmeza nos preços do trigo no mercado brasileiro. Com o preço do trigo norte-americano bastante elevado, cresce a expectativa em relação à liberação de trigo por parte da Argentina para exportação. A safra foi consolidada e, a expectativa é de que ainda na segunda quinzena de março houvesse a liberação. Enquanto isso não ocorre, os Estados Unidos têm sido a principal fonte.

De acordo com dados divulgados pelo Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio, as importações brasileiras em grão em fevereiro foram de 449,813 mil toneladas. Pelo nono mês consecutivo, os Estados Unidos foram a principal origem das aquisições, com 190,821 mil toneladas. Na sequência aparecem a Argentina, com 129,795 mil toneladas, o Uruguai, com 100,696 mil toneladas, o



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

setembro	965,71
outubro	920,00
novembro	826,67
dezembro	757,78
janeiro	799,09
fevereiro	797,50
março	812,00

Canadá, com 28 mil toneladas, o Paraguai, com 500 toneladas, e o Líbano, com 2 toneladas. Esse montante é 17,6% inferior ao adquirido no mesmo período do mês anterior (546,015 mil toneladas).

A diferença é que em fevereiro de 2013 a origem principal foi a Argentina, com 471,647 mil toneladas, seguida pelo Paraguai, com 53,365 mil toneladas, Uruguai, com 11,003 mil toneladas, e Estados Unidos, com 10 mil toneladas. No

acumulado do ano comercial 2013/14 (entre agosto de 2013 e fevereiro de 2014), foram importadas 4,195 milhões de toneladas, sendo 71% dos Estados Unidos, 13% do Uruguai, 8% do Canadá, 5% da Argentina e 3% do Paraguai. No mesmo período da temporada anterior, as aquisições foram de 4,042 milhões de toneladas (-3,6%), com a Argentina respondendo por 77%; Paraguai, 14%; Uruguai, 8%; e Estados Unidos, 1%.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

ANDAMENTO DA COLHEITA PRESSIONA CEREAL GAÚCHO

A cotação média do arroz gaúcho fechou a primeira quinzena de março com desvalorização, reflexo do andamento da colheita do cereal no estado. No dia 14, a média paga pelo cereal era de R\$ 33,87 para a saca de 50 quilos, 3,9% abaixo do patamar do dia 7, a R\$ 35,23. O saldo da balança comercial do setor rizicultor brasileiro fechou com superávit de 235,5 mil toneladas no ano comercial 2013/14 (março-fevereiro). Porém, em fevereiro o saldo teve um ligeiro déficit de 794,6 toneladas, sendo exportadas de 63,2 mil toneladas e importadas cerca de 64 mil. Este ligeiro déficit talvez seja um sinal de retomada das importações do Mercosul durante o período de colheita, o qual se caracteriza pela redução de preços, tanto no Brasil quanto nos demais membros do bloco.

No entanto, frente ao volume adquirido em janeiro de 2014, praticamente



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

setembro	33,06
outubro	32,60
novembro	32,15
dezembro	35,69
janeiro	36,41
fevereiro	35,90
março	34,36

não há variação e, na comparação ano a ano, existe recuo de 38,7%, pois no mês de fevereiro da temporada anterior foram importadas 104,4 mil toneladas do cereal, ou o equivalente a 40,4 mil toneladas a mais. Por sua vez, no acumulado do ano, as importações tiveram retração de 10,3%, passando de 1,077 milhão em 2012/13 para 965,6 mil toneladas na temporada 2013/14. Agora,

no que diz respeito às exportações, a variação mensal indica que houve retração de 42,8% nas vendas ao exterior em analogia com o mês passado, quando foram exportadas 110,5 mil toneladas, ou 47,3 mil toneladas acima. E se levar em consideração o montante exportado em fevereiro de 2013, que foi de 104,1 mil toneladas, o recuo é de 39,3%, praticamente 41 mil toneladas de diferença.

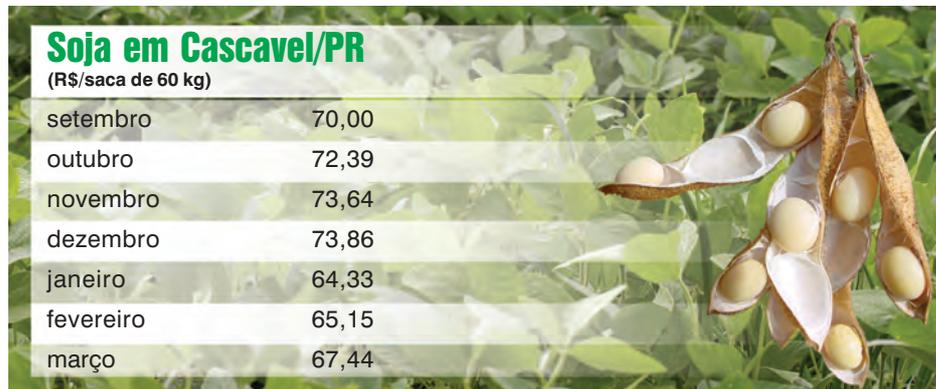
SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

GRÃO TRANSGÊNICO AVANÇA E CHEGA A 94% DA ÁREA BRASILEIRA

Novo levantamento realizado sobre a evolução da transgenia na soja cultivada no Brasil voltou a mostrar avanço na safra 2013/14, confirmando a tendência prevista e observada desde a liberação oficial, ocorrida em 2005. Pelo levantamento, a área semeada com variedades transgênicas alcançou 94% da área total na safra 2013/14, atingindo 27,74 milhões de hectares. Esse total é 11% superior a 25,09 milhões de hectares cultivados na safra anterior, cuja representatividade foi confirmada em 90%.

Os argumentos que pesaram a favor dessa nova evolução foram os seguintes: facilidade nos tratamentos culturais; menor custo de produção; maior disponibilidade de variedades adaptadas; maior oferta de sementes precoces, que é preferência dos produtores; elevação do padrão médio da produtividade obtido; melhora no nível de aceitação pelo mercado consumidor; fim da cobrança dos royalties pela detentora da tecnologia RR1; aumento do controle sobre as lagartas. Por outro lado, houve alguns limitadores: estabelecimento de ágio mais claro na venda de produto convencional; avanço nos preços dos herbicidas;



Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
setembro	70,00
outubro	72,39
novembro	73,64
dezembro	73,86
janeiro	64,33
fevereiro	65,15
março	67,44

aumento da resistência de ervas daninhas ao glifosato; campanha para o aumento da pesquisa e da utilização de soja convencional; preço elevado da nova tecnologia RR2. Em termos estaduais o avanço foi generalizado, com destaque para os aumentos de 12% de participação em Minas Gerais, 10% no Maranhão e Piauí e 8% na Região Norte. Na liderança no nível de utilização há o Rio Grande do Sul e Santa Catarina - praticamente com 100% de uso de sementes modificadas -, Mato Grosso do Sul, Bahia e região Norte, com 98%.

Foram duas as grandes novidades ocorridas nesse segmento durante o ano passado que afetaram a safra 2013/14.

A primeira veio com a proibição definitiva da cobrança de royalties pela Monsanto sobre a tecnologia Round Up Ready 1 (RR1). Por conta de ações na Justiça movidas pelos produtores brasileiros, ficou definido que o prazo de validade para a cobrança da tecnologia já havia expirado e, portanto, a empresa vinha cobrando indevidamente os royalties sobre a RR1. Ainda em fase de discussão e decisão pela Justiça brasileira está a questão da devolução dos pagamentos feitos indevidamente por parte dos produtores. E a segunda veio com o início das vendas comerciais da soja Intacta RR2 PRO, também tecnologia da Monsanto.

Balança Modulada Metálica



Encara qualquer desafio.

Versátil e econômica a balança Modulada Metálica é facilmente montada e desmontada. Se for necessário, ela pode ser ampliada e instalada em um novo lugar. Tudo de forma simples e rápida.



Saturno
BALANÇAS
Parceria de verdade

www.saturno.ind.br

Rua Major Sezefredo, 155 - CEP 92020-570. Fone: 51 3462.7400. Canoas / RS. saturno@saturno.ind.br

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

MERCADO NACIONAL COM BAIXA LIQUIDEZ

A liquidez do mercado nacional de algodão foi baixa ao final da primeira quinzena de março. “O lado da demanda continua retraído, entrando no mercado apenas para realizar negócios pontuais”, aponta o analista de Safras & Mercado Guilherme Tresoldi. “As indústrias estão abastecidas com a pluma adquirida no fim do mês de janeiro e no início de fevereiro deste ano”, acrescenta. “O lado ofertador está mais flexível na negociação do produto, com medo de que os preços apontem quedas ainda mais expressivas”, frisa. No Cif de São Paulo, a pluma estava cotada em R\$ 2,22 por libra-peso no dia 15 de março, acumulando queda de 2,2% em relação ao mês anterior. “Porém, os preços da pluma nacional não devem apontar quedas muito fortes, mesmo com a demanda estando retraída”, aposta o analista. Para ele, as indicações de preço internacionais e o dólar apreciados oferecem um suporte para as cotações internas.



setembro	70,06
outubro	70,79
novembro	68,12
dezembro	69,68
janeiro	72,83
fevereiro	74,84
março	72,91

O presidente da Associação Brasileira dos produtores de Algodão (Abrapa), Gilson Pinesso, reuniu-se em março com o embaixador Paulo Estivallet de Mesquita, chefe do Departamento Econômico do Ministério das Relações Exteriores. Na pauta da reunião, o pedido de rapidez da Abrapa na instalação do painel de implementação contra a nova Farm Bill americana na Organização Mundial do Comércio (OMC). “A resposta do Ita-

maraty é que até o final de abril o painel estará aberto”, revelou Pinesso. Segundo ele, os produtores brasileiros estão confiantes em mais uma vitória na OMC. “Está bem claro que a nova Farm Bill continua a ser danosa para o mercado mundial de algodão. Nosso escritório de advocacia e economia contratado para o caso tem todos os dados muito bem analisados para comprovar isso”, afirmou o presidente da Abrapa.

CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

AUMENTA O RITMO DA COMERCIALIZAÇÃO ANTECIPADA

As vendas antecipadas da safra nova de café (2014), que será colhida a partir de abril/maio, ganharam melhor ritmo a partir de fevereiro, assim como a comercialização da safra remanescente de 2013. Essas vendas antecipadas, que foram deixadas de lado por um bom tempo, vieram em melhor ritmo com a alta nos preços internacionais do café. A avaliação parte do analista de Safras & Mercado Gil Barabach. Ele estima que entre 13% e 15% da safra nova já foi negociada para entrega futura. Só para ter uma ideia, diz Barabach, a cotação do arábica com vencimento em setembro/14 na BM&F atingiu US\$ 259 a saca, o melhor patamar desde fevereiro de 2012. O spread positivo entre os contratos facilitou os negócios, tornando as posições com safra nova mais atraentes, o que atçou o interesse do produtor.

Como exemplo, aponta o analista, o Cerrado de Minas, no pico de alta,



setembro	281,67
outubro	274,00
novembro	248,25
dezembro	275,63
janeiro	293,77
fevereiro	374,90
março	458,30

comercializou café de bebida boa para entrega e pagamento em setembro de 2014 a R\$ 530 a saca, um ágio de R\$ 30 em relação ao disponível. Além disso, houve reporte de negócio, com a safra 2015, a R\$ 550 e, para a safra 2016, a R\$ 600 a saca. Tomando o dólar atual (R\$ 2,34), isso representa um patamar de preço de US\$ 226,50 para 2014. Indicação de US\$ 235 e US\$ 256 a saca, respectivamente para

a safra 2015 e 2016. Há o risco do dólar disparar. Mas também existe a possibilidade da oferta aumentar e o preço do café recuar. “Partindo da ideia de diluir risco e tendo como ponto de decisão o custo de produção e premissa básica de que esse pode ser o pior preço de venda da sua safra futura, quem vendeu o café a esse patamar de preço fez um bom negócio”, comenta.

MILHO

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

ATENÇÕES SEGUEM VOLTADAS PARA A SAFRINHA

O final de março estabelecerá algumas conexões importantes para o mercado de milho. Inicialmente, dois relatórios do USDA previstos para o dia 31 poderiam trazer a confirmação ou não dos dados de projeção de demanda, via estoques trimestrais, e a visão mais realista e inicial do plantio da safra norte-americana de 2014 com o relatório de intenção de plantio. Paralelamente, o NOAA (agência americana voltada às condições de oceanos e atmosfera) lançou em março alerta de risco de alagamentos para o coração do Meio Oeste como reflexo do rigoroso inverno de 2014. No Brasil, a atenção agora está focada no desenvolvimento da safrinha, com concentração maior no excesso de chuvas no Mato Grosso e no risco de geadas precoces no Paraná. As temperaturas na Região Sul teriam forte retração no final de março e passariam a apontar receios com o perfil da safrinha deste ano. De forma geral, os preços se acomodaram neste final de março diante do avanço da colheita em algumas regiões e pelo melhor interesse de venda no mercado interno.

O banco central norte-americano (FED) anunciou uma nova carga de re-

Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg – Centro-Sul)	
setembro	21,22
outubro	21,73
novembro	22,46
dezembro	23,86
janeiro	24,28
fevereiro	26,42
março	29,35

dução nos estímulos à economia. O volume de US\$ 10 bilhões será reduzido na compra de títulos da dívida pública, ou seja, reduzindo de US\$ 65 bilhões para US\$ 55 bilhões o montante que o BC ainda gera em liquidez no sistema. O FED também anunciou mudanças nos parâmetros de avaliação do ritmo de recuperação da economia local, a qual determinará os ajustes nos estímulos e nas taxas de juros. As mudanças envolvem as avaliações mais pormenorizadas do nível de emprego. Porém, ainda há espaço para que os estímulos se mantenham ao longo de todo o ano e dependerão basicamente da con-

sistência do nível de emprego. Contudo, a reunião do FED apontou que as taxas de juros podem começar a subir seis meses após redução total dos estímulos à economia, com sinalização de que isso poderia ocorrer ainda neste ano, o que seria realmente a grande surpresa. Algumas instituições pressionam o Banco Central apontando que as taxas de juros já deveriam estar em 4% ao ano e não em 0,25%. Com isso, nota-se que é uma questão de tempo apenas para que as taxas de juros voltem a encontrar elevação nos Estados Unidos, o que poderia ocorrer ainda neste ano.



**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

NOVIDADES NO MERCADO – ESPECIAL EXPODIRETO

Fotos: Divulgação



JOHN DEERE APRESENTA MODELOS COM CABINE

A John Deere levou para a Expodireto a sua nova linha de tratores utilitários cabinados da Série E. “Há uns três anos recebíamos a demanda de produtores por modelos com cabine, e o nosso objetivo é oferecer mais segurança, conforto e produtividade com essa modernização”, destaca o diretor de Vendas, Rodrigo Junqueira (foto). Destinados à agricultura familiar, os modelos 5078E, 5085E e 5090E têm motores de 78, 85 e 90 cavalos, respectivamente, e podem ser equipados com o sistema AMS de agricultura de precisão da John Deere. Outra vantagem é que o modelo 5078E pode ser financiado pelo programa Mais Alimentos. Outro destaque da John Deere na feira foi o trator estreito fruteiro 5075EF, mais adequado para circular nos pomares.

LS TRACTOR MOSTRA TRATORES NA EXPODIRETO

A LS Tractor destacou na Expodireto Cotrijal os seguintes modelos de tratores: P100, P90 e P80 cabinado, P100, P90 e P80R, U60 cabinado, U60, R60, R50 e G40. Conforme o gerente de marketing da empresa, Cristiano Duma, todos com configurações trazem de fábrica o menor raio de giro da categoria (55 °), inversor de frente e ré sincronizado (Syncro Shuttle), garantindo maior agilidade e rapidez nas operações, super-

reduzidor, direção hidrostática ajustável, garantindo melhor ergonomia, maior vão livre (altura do solo de 50,7 cm), tomada de força com três velocidades e tratores cabinados com muita ergonomia e conforto. “Estas configurações têm sido nosso grande diferencial, somado ao fato de saírem de fábrica, o que tem atraído bastante a atenção dos clientes e sendo um importante fator de conquista de mercado”, ressalta Duma.

CASE IH EXPÕE COLHEITADEIRAS DA SÉRIE 230

A nova linha de colheitadeiras da Case IH é a evolução das tradicionais axiais série 20. “Trouxemos para a Expodireto a Axial-Flow 9230, que é a maior de fabricação nacional”, observa o especialista de Marketing de Produto da empresa, Carlos Furlan (foto). Os outros modelos da série 230 são a Axial-Flow 8230 e 7230, que são atualizações dos modelos 8120 e 7120. Outro destaque da empresa na feira de Não-Me-Toque foi a linha Puma de tratores de média potência, que vem agora com quatro novos modelos: 140, 155, 170 e 185. Entre os diferenciais da linha estão as opções com motores e transmissões eletrônicos, além do sistema de gerenciamento de potência (APM), que desenvolve uma economia de até 24% de combustível.



SANTANDER DESTACA FACILIDADES AO PRODUTOR

Presente em 14 feiras agropecuárias em diferentes regiões do País, o Santander trabalha com todas as linhas de crédito voltadas ao setor. Durante a Expodireto Cotrijal, o superintendente executivo da Rede Sul do banco, Vitorio Francisco Rizzotto (à esq. na foto), lembrou que a instituição também mantém boas parcerias com as montadoras e concessionárias de máquinas agrícolas. “As feiras representam uma extensão do nosso negócio, porque realizamos tudo o que é necessário aqui. Na Expodireto trabalhamos com uma equipe de 50 pessoas”, ressalta. O superintendente de Agrogócios do Santander, Walmir Segatto (à dir.), acrescenta que o banco tem 120 escritórios técnicos credenciados em todo o Brasil para auxiliar seus clientes produtores rurais em projetos e investimentos na atividade.



NORTOX COM SOLUÇÕES PARA INCREMENTO DE PRODUTIVIDADE

Durante a Expodireto, a Nortox apresentou seu portfólio completo de produtos voltados à nutrição vegetal. Entre eles, o Nobrico Star TS, um bioativador para diferentes culturas e que promove um maior vigor e arranque inicial da cultura, explica Laerte da Cunha (foto), coordenador de Mercado da empresa no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Outro destaque é o Complex Bagual NTX, um complexo nutricional para leguminosas balanceado com manganês, zinco, boro, cobre, enxofre e aditivo especial.



BRIDGESTONE LEVA PARA A FEIRA PNEUS RADIAIS

A Bridgestone, detentora da marca Firestone, apresentou na Expodireto seus novos modelos de pneus radiais para máquinas agrícolas. O Firestone Super All Traction II 23° é indicado para tratores, colheitadeiras e outros equipamentos agrícolas. Com barras longas e um ângulo de 23°, o modelo proporciona maior área de tração, maior rendimento e maior durabilidade, reduzindo os custos operacionais. Destinado aos pulverizadores, o Firestone Radial All Traction RC IF380/90R46, com tecnologia “IF” (Increased Flexion), possui uma condução suave, que reduz a compactação do solo, minimiza o desgaste e proporciona uma capacidade de carga 20% maior com a mesma pressão de um pneu radial padrão.

TITAN COM LINHA PARA ARROZEIROS



A Titan Pneus, detentora da marca Goodyear Farm Tires, apresentou na Expodireto a ampliação da linha Super Arrozeiro. A nova medida 18.4-26 do modelo Super Arrozeiro II foi desenvolvida para aplicação em tratores, colhedoras e implementos de áreas alagadas. “O desenho da banda de rodagem, ‘garra-sete’, facilita a autolimpeza e reduz a patinação, proporciona maior agarre e alto torque em solos inconsistentes, o que contribui para a redução do consumo de combustível”, afirma o gerente de Vendas da Titan para o Brasil, Leandro Pavarin (foto). Segundo ele, essas características são essenciais para que o produtor possa aproveitar toda eficiência das máquinas na lavoura de arroz.

A Titan Pneus, detentora da marca Goodyear Farm Tires, apresentou na Expodireto a ampliação da linha Super Arrozeiro. A nova medida 18.4-26 do modelo Super Arrozeiro II foi desenvolvida para aplicação em tratores, colhedoras e implementos de áreas alagadas. “O

IVECO EXPÕE CAMINHÕES VOCACIONAIS PARA AGRICULTURA

A Iveco levou para a Expodireto três modelos de caminhões destinados ao transporte agropecuário. No estande da Case IH, a empresa apresentou o Tector 240E28, equipado com motor Euro 5, que desenvolve 280cv de potência. Na New Holland, que também é uma empresa parceira da Iveco, a empresa expôs o Vertis 90V18 HD, caminhão médio, com motorização Euro 5 de 177cv. O outro equipamento na feira foi o Stralis Hi-Way 600S44, com motor de 13 litros que desenvolve 440cv de potência. O modelo é 7,5% mais econômico em consumo de combustível em relação à geração anterior.

CARRETA MULTIUSO DA GTS DO BRASIL NA EXPODIRETO

Velocidade de deslocamento, de descarga e qualidade do grão e adubo são os referenciais da Carreta Multiuso Upgrain Multi 24.000, uma aposta da GTS do Brasil que foi lançada na Expodireto. A empresa investiu, em 2013, R\$ 8 milhões

na ampliação da planta fabril da matriz para incrementar a capacidade produtiva. E um dos resultados é o equipamento. Conforme destaca o presidente da GTS, Assis Strasser, a carreta traz para o produtor a solução adequada quanto à velocidade de deslo-

camento, velocidade de descarga, qualidade do grão e adubo. “Estamos apresentando como diferencial em relação aos concorrentes a alta velocidade de deslocamento e a segurança em sua lavoura”, menciona.

PRESIDENTE DA BAHIA FARM SHOW VISITA EXPODIRETO

O presidente da Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba) e da feira Bahia Farm Show, Júlio César Busato (foto), visitou a Expodireto Cotrijal. “Achei muito interessante a organização da feira, assim como todo o espaço do evento, que é muito bonito. Vim para conhecer e captar ideias para o nosso evento”, relata. A Bahia Farm Show será realizada entre 27 e 31 de maio, em Luís Eduardo Magalhães/BA. No ano passado, a feira movimentou R\$ 671 milhões em negócios. “Esse ano queremos fazer a feira do bilhão”, destaca Busato.



JEITO JACTO DE SER FAZ A DIFERENÇA NA EXPODIRETO

Nas feiras e exposições, é de praxe na Jacto que, antes do início das atividades diárias, todos se reúnam para ouvir recados gerais. O presidente Fernando Gonçalves Neto acredita que um grande diferencial da empresa é o Jeito Jacto de Ser, reforçando a importância de se lembrar os valores deixados por seu fundador, Shunji Nishimura: “Uma das bases que sustenta a nossa casa se refere a pessoas. Quando a pessoa se sente um pouco dona naquilo que trabalha, ela se envolve de tal maneira que constrói um significado particular para o que faz”, avalia. Já Valdir Martins, diretor comercial, incentiva a equipe sempre a ser melhor: “Hoje melhor do que ontem, melhor do que a meta! Temos que fazer o que fazemos de melhor: enfatizar a qualidade e segurança de nossos produtos, assim como reforçar seus diferenciais de produtividade”.

NEW HOLLAND DESTACA A LINHA T7

Durante a Expodireto, os produtores interessados puderam realizar um test drive da linha T7 de tratores da New Holland. Os modelos – três na versão mecânica e outros três na versão SemiPowershift – prometem facilidade de operação e comportam tecnologia acessível com mais conforto e comodidade para o operador. Segundo a especialista de Marketing da empresa, Patrícia Pedroso, entre as características da linha estão o alto nível de agricultura de precisão com Intellview IV (computador de bordo) e piloto automático. Em conjunto com a Tramonitina, a New Holland também apresentou na feira um cortador de grama dirigível. O equipamento tem como acessórios o reboque com capacidade de carga para 200 quilos, o toldo para proteger o operador e o varredor e recolhedor de grama.



MASSEY FERGUSON TEM 30% DE CRESCIMENTO

As colheitadeiras e os pulverizadores estiveram entre os equipamentos mais procurados pelos produtores que visitaram o estande da Massey Ferguson na Expodireto. A marca encerrou a feira com um volume de negócios 30% superior em comparação à edição de 2013.

O pulverizador MF 9030 foi um dos destaques da empresa durante a exposição. O modelo conta com versões que possuem vão livre de 1,50m e 1,65m, uma das maiores alturas do mercado. O MF 9030 tem o chassi flexível e pode trabalhar nas mais variadas condições de solo e topografia, mantendo o conforto operacional e a tração durante toda a aplicação, informa o coordenador de Marketing do Produto da Massey, André Casali (foto). Entre os tratores, a estrela da feira foi a linha MF 7000 Dyna-6, com quatro modelos.





VALTRA: GERAÇÃO II DA SÉRIE A E SÉRIE A FRUTEIRO

A Valtra apresentou na Expodireto a segunda geração dos tratores da linha leve, a Série A GII e a Série A Fruteiro. Com design mais moderno, os produtos foram desenvolvidos para o segmento de tratores estreito, agora com quatro modelos, A650F (66CV), A750F (78cv), A850F (86cv) e o mais potente trator do segmento, o A950F de 94cv. A Série A Geração II apresenta novo sistema de injeção, agora com bomba em linha, que proporciona menor consumo de combustível e baixo custo de manutenção, novo sistema de fixação dos radiadores de óleo da transmissão e sistema hidráulico com trilhos que facilita as limpezas periódicas. “A Série A Fruteiro chegou para mudar o conceito de tratores estreitos do mercado. Estas máquinas oferecem plataforma totalmente plana e alavancas laterais, que aumentam o conforto e a facilidade na operação”, comenta Winston Quintas, supervisor de Marketing do Produto – Tratores da Valtra.

SICREDI REGISTRA MAIS DE R\$ 280 MILHÕES EM NEGÓCIOS

O Sicredi encerrou a 15ª Expodireto Cotrijal com um desempenho recorde: mais de R\$ 280 milhões em solicitação de crédito pelos associados de todo o Brasil. Foram R\$ 66 milhões a mais na comparação com o ano passado (de R\$ 214 milhões), significando uma média de R\$ 122 mil por pedido e crescimento de 35% sobre 2013. Ao todo, foram 2,3 mil pedidos protocolados, representando 30,71% de crescimento sobre a procura por financiamento em 2013. Este ano, as linhas mais procuradas foram PSI Agropecuária (com crescimento de 50% sobre 2013); Pronaf Mais Alimentos (30% a mais); enquanto as demais linhas cresceram – em média – 20%.

MORGAN LANÇA NOVO HÍBRIDO DE MILHO SUPERPRECOCE

A Morgan Sementes e Tecnologia, marca comercial da Dow AgroSciences, apresentou na Expodireto o híbrido de milho MG300. O novo híbrido, com ciclo superprecoce, estará disponível para os agricultores no próximo verão. Os visitantes que passaram pelo estande puderam observar outras parcelas e experimentos com a tecnologia Powercore e com o Tratamento de Sementes Industrial, soluções que visam a melhorar a produtividade e a estabilidade produtiva das lavouras. A equipe da Morgan esteve disponível para apresentar os resultados do manejo adequado para o controle de pragas insetos.

AGROTOOLS: SOLUÇÃO PARA PAGAMENTO POR SERVIÇOS AMBIENTAIS

A AgroTools, empresa brasileira líder e referência mundial no monitoramento de alimentos em grande escala, participou do Katoomba Meeting Brazil, no mês passado, em Foz do Iguaçu/PR. A empresa apresentou no evento a inovadora Plataforma Brasileira de PSA (pagamento por serviços ambientais), desenvolvida em parceria com a Forest Trends e patrocinada pela Fundação Vale. O evento, realizado em conjunto por The Katoomba Group, Forest Trends e Governo do Paraná, é considerado o grande encontro mundial do setor ambiental.

METALFOR APRESENTA NOVO MODELO AUTOPROPELIDO

A Expodireto Cotrijal foi o palco para a Metalfor do Brasil apresentar uma nova versão do modelo de Pulverizador Autopropelido Futura 2200 AB. O modelo é equipado com transmissão hidrostática 4x4, impulsionado por quatro motorreductores e abastecido por uma bomba dupla. A motorização é um motor seis cilindros turbo da marca Cummins. O equipamento está configurado de linha com barra de 25 metros, tanque de produto de 2.200 litros, rodado 12.4x36 e pode incorporar, além do controlador de vazão, desligamento automático de seções e piloto hidráulico. Mais uma opção da linha mais completa de pulverizadores autopropelidos para se adequar às necessidades do produtor.





GRAZMEC LANÇA MÁQUINA TRATADORA DE SEMENTES

A Grazmec lançou na Expodireto Cotrijal a sua nova máquina tratadora de sementes, a GV 500i. Este novo modelo possui capacidade de tratamento de até 500 kg/minuto (soja) e rendimento de 30 mil kg/hora (soja) com fluxo contínuo. O sistema de controle é realiza-

do em um painel eletrônico e a fabricação dos componentes de contato, com grãos e caldas, é em aço inoxidável. Com o já conceituado sistema de tratamento de sementes Grazmec Spray System, o equipamento realiza uma cobertura homogênea na semente e, devido a sua alta capacidade de tratamento, torna-se ideal para grandes propriedades e Unidades de Beneficiamento de Semente (UBS).

TOTVS LEVA INOVAÇÃO E TECNOLOGIA À AGRISHOW

A Totvs participa pela segunda vez da Agrishow, em Ribeirão Preto/SP, no final do mês. A empresa tem uma unidade de desenvolvimento e oferta especializada em agroindústria, que trabalha e comercializa soluções para o segmento. Seus softwares estão presentes em 60% das empresas do setor sucroenergético do País. Das dez maiores esmagadoras de cana, oito usam soluções sistêmicas da companhia. E a Totvs apresentará na feira o que há de mais moderno em software para a indústria da cana, desde o plantio até a produção de etanol e açúcar. “Estamos empenhados, constantemente, em aprimorar nossas soluções e lançar novas funcionalidades para tornar o trabalho no campo mais produtivo e eficiente”, afirma o diretor do segmento de agroindústria, Fábio Girardi.

PLA OFICIALIZA PARCERIA COM A TRIMBLE

A Pla do Brasil oficializou a parceria com a Trimble, empresa norte-americana especializada em agricultura de precisão. O negócio, selado diretamente com a sede nos Estados Unidos, teve tratativas iniciadas no final de 2013 e foi concretizado a partir deste ano. Sem intermediários, o produto tem valor inferior ao praticado no mercado hoje. “A tecnologia de agricultura de precisão pode ser vendida inserida nos pulverizadores da Pla ou separadamente, para ser colocada em colheitadeiras e tratores multimarca”, frisa Tomas Lorenzson, gerente de Marketing e Produto da Pla. A estimativa é que a operação gere um incremento no faturamento total da marca no Brasil de 7% a 8% já no primeiro mês da parceria.

MICROGEO INVESTE R\$ 3 MILHÕES EM NOVA FÁBRICA

A Microgeo, empresa que tem a tecnologia patenteada para a produção de adubo biológico por meio do processo de Compostagem Líquida Contínua (CLC), está construindo uma nova fábrica em Limeira/SP, sede da companhia. Serão investidos R\$ 3 milhões para ampliar a capacidade produtiva de 4 mil para 10 mil toneladas ao ano, a partir do segundo semestre de 2014. A Microgeo é uma empresa familiar que deverá faturar cerca de R\$ 45 milhões em 2014. A companhia começou a desenvolver os adubos biológicos em 1994 e patenteou em 2000 seu processo de compostagem, mas só passou a vender o produto em escala comercial a partir de 2006.

ALAMO: VANTAGENS DO A10 SEM FIOS

Totalmente sem fio, o A10, da empresa Alamo, utiliza a mais moderna tecnologia de comunicação sem fio (wireless) atualmente existente. O A10 é livre de praticamente todos os problemas apresentados com o uso dos monitores tradicionais que fazem uso de cabos elétricos para a interligação dos diversos elementos entre plantadeira e trator. Entre os muitos diferenciais e vantagens, pode-se citar que a instalação dos módulos sem fio e sensores das linhas é extremamente fácil (podendo ser realizado por pessoal não-técnico) e, por não ter fios ou cabos, a manutenção é praticamente zero.



KREBS LANÇA SISTEMA DE MANEJO DE IRRIGAÇÃO



Na busca de soluções que ofereçam ao produtor maior controle e precisão na irrigação, a Krebs apresenta o RED+, um sistema de manejo em irrigação que auxilia na tomada de decisões sobre quando e como irrigar. O aplicativo funciona como sistema de assinatura “on demand” (o cliente paga uma pequena mensalidade pela quantidade de hectares contratados). No projeto de instalação, a empresa faz a análise do solo e do pivô do cliente, além fornecer uma estação meteorológica portátil para ser utilizada na propriedade e gerar dados como precipitação, pressão e temperatura para o uso do sistema. “A ideia é facilitar ao máximo para o agricultor, oferecendo dados confiáveis para que ele possa tomar decisões e irrigar corretamente” explica o engenheiro agrícola Marcelo Santos, que participa do desenvolvimento e da implantação do projeto.

ANDEF COM NOVO GERENTE DE EDUCAÇÃO

A Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef) contratou o engenheiro agrônomo Fábio Kagi (foto) como seu novo gerente de Educação. Conforme o executivo, seu objetivo é desenvolver um plano de trabalho focado no aprimoramento do ensino de defesa vegetal no Brasil, com destaque para a educação no campo por meio de treinamentos e capacitações dedicadas ao uso correto dos defensivos. Formado em Engenharia Agrônoma pela Unesp, Kagi tem dez anos de experiência profissional. O novo executivo trabalhou anteriormente na Associação Brasileira dos Defensivos Genéricos (Aenda) por cinco anos na área de regulamentação.



AGRITECH UNE FORÇA E ECONOMIA NUM TRATOR DE 75CV

A Agritech, empresa fabricante dos tratores e microtratores Yanmar Agritech, vai apresentar na 21ª Agrishow, em Ribeirão Preto/SP, seu mais novo modelo de trator com 75cv, o 1175 S. O modelo é ideal para culturas que exigem força e agricultores que buscam economia. O modelo traz como grandes diferenciais o câmbio sincronizado, mais rápido e eficiente. O sistema de direção hidrostática e com grande precisão também é um dos novos diferenciais, assim como o eixo dianteiro mais robusto, o sistema de refrigeração de água e óleo integrado e o levantador de hidráulico com acionamento externo com capacidade de levantar de 3.600 quilos com sistema de levantamento automático.

REFORÇO NO TIME DE EXECUTIVOS DA BEQUISA

Entrando em clima de Copa do Mundo, a Bequisa ganhou dois novos reforços. Como gerente de marketing e vendas Brasil, Rui Salazar (à dir.), engenheiro agrônomo, que atuou nas empresas Hoechst AgrEvo, Aventis e Bayer CropScience. Já como gerente administrativo e financeiro, Osmar Silva (à esq.), formado em Economia e Ciências Contábeis. Ele trabalhou grande parte de sua vida profissional nas empresas Basf e Milenia. E, por último, foi responsável pela Sille Consulting.



ANOTE AÍ

A sétima edição do Parecis SuperAgro tem como diferencial divulgar as culturas de segunda safra de Mato Grosso e ocorre de 13 a 16 de abril, em Campo Novo do Parecis/MT. Visto que Mato Grosso se tornou um grande produtor de milho de segunda safra, a feira Parecis SuperAgro visa enfatizar esse potencial. O evento ampliou sua abrangência e realiza, concomitantemente, o 3º Festival do Milho e Cine Píoca do Parecis. O festival atrai o público urbano e propicia o entretenimento à feira. Mais informações em www.parecissuperagro.com.br

A Agrobrasília – Feira Internacional dos Cerrados, a ser realizada de 13 a 17 de maio, no Parque Tecnológico Ivaldo Cenci, na BR 251, km 05, em propriedade da Coopa/DF, é uma feira voltada aos empreendedores rurais de diversos portes que apresenta inovações tecnológicas para os diferentes segmentos do agronegócio brasileiro. O evento ocorre em meio a uma região onde são cultivados mais de 500 mil hectares, lavouras localizadas no DF, além dos estados de Goiás, Minas Gerais e Bahia. Mais informações em www.agrobrasilia.com.br

A Expoforest – Feira Florestal Brasileira é um evento florestal de forma estática/dinâmica focada em máquinas, equipamentos, insumos e tecnologia voltada para a produção de madeira de florestas plantadas. É um local para negócios e lançamentos de novos produtos, pois o público visitante é altamente especializado. Uma das características principais da Expoforest é que ela ocorre no meio de uma plantação de eucalipto. O evento se realiza de 21 a 23 de maio, em Mogi Guaçu/SP. Detalhes em www.expoforest.com.br

Mais informações sobre eventos em www.agranja.com

IPMA - ÍNDICE DE PREÇOS MÁQUINAS AGRÍCOLAS

Levantamento exclusivo da ferramenta Via Consulti, em parceria com a revista A Granja para sua publicação, lista os principais tratores, colheitadeiras e pulverizadores, seus valores referenciais de varejo à vista, através do IPMA - Índice de Preços de Máquinas Agrícolas. Instrumento desenvolvido

para servir de apoio a todos, quanto aos valores médios praticados para estes equipamentos no mercado brasileiro. Poderá haver divergências de valores devido ao caráter regional e/ou comercial. Maiores informações e outros equipamentos você pode acessar em www.agranja.com.

TRATORES

	Modelo	Potência	Valor do OKm	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
AGRALE	4100.4 4X4	15CV	32.650	30.265	27.558	26.123	24.831	23.683	22.678	21.448	20.423	19.275	18.229
	4118.4 4X4	18CV	35.275	32.696	29.774	28.223	26.827	25.587	24.501	23.172	22.064	20.824	19.694
	4230.4 4X4	30CV	42.893	39.760	36.204	34.318	32.621	31.113	29.793	28.176	26.830	25.321	23.947
	5075.4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75CV	70.276	65.142	59.317	56.227	53.447	50.975	48.813				
	5065.4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	65CV	77.981	72.284	65.820	62.392	59.306	56.564	54.164				
	5085.4 4X4 SUPER REDUTOR	85CV	79.261	73.471	66.901	63.416	60.280	57.493	55.054	52.067	49.578	46.791	44.252
	5085.4 4X4 ARROZEIRO INVERSOR	85CV	81.491	75.538	68.783	65.200	61.976	59.110	56.602	53.532	50.973	48.107	45.497
	BX 6110 4X4	105CV	95.173	88.220	80.331	76.147	72.381	69.034	66.105	62.519	59.531	56.184	53.135
	BX 6150 4X4 CH	105CV	123.835	114.788	104.522	99.079	94.179	89.824	86.013	81.347	77.459	73.104	69.137
	BX 6180 4X4 CH	168CV	135.976	126.043	114.771	108.793	103.413	98.631	94.447	89.323	85.053	80.271	75.916
CASE IH	FARMAL 60 4X4 PLATAFORMADO	58CV	70.215	50.885	46.334								
	FARMALL 80 4X4 CABINADO	80CV	93.127	67.488	61.453	58.252	55.372	52.811	50.571	47.827			
	FARMALL 95 4X4 CABINADO	95CV	103.919	75.310	68.575	65.003	61.789	58.931	56.431	53.370			
	MAXXUM 110 PLATAFORMADO IMPORTADO	110CV	115.083	83.400	75.941	71.986	68.426	65.262	62.493	59.103			
	MAXXUM 110 CABINADO IMPORTADO	110CV	126.004	91.315	83.148	78.818	74.920	71.456	68.424	64.712			
	MAXXUM 125 PLATAFORMADO IMPORTADO	125CV	127.208	92.187	83.843	79.571	75.636	72.138	69.078	65.330			
	MAXXUM 125 CABINADO IMPORTADO	125CV	138.129	100.102	91.150	86.402	82.130	78.332	75.008	70.939			
	MAXXUM 135 SPS CABINADO	135CV	150.796	109.281	99.508	94.325	89.661	85.515	81.887				
	MAXXUM 150 SPS CABINADO	150CV	161.521	117.054	106.586	101.034	96.038	91.997	87.711				
	MAXXUM 165 SPS CABINADO	165CV	167.728	121.552	110.681	104.917	99.728	95.117	91.081				
	MAXXUM 180 SPS CABINADO	180CV	178.956	129.689	118.091	111.940	106.405	101.484	97.179				
	PUMA 205 CABINADO	197CV	231.224	167.567	152.582								
	PUMA 225 CABINADO	213CV	242.220	175.536	159.838								
	MAGNUM 235 CABINADO	235CV	271.381	196.669	179.081	169.754							
	MAGNUM 260 CABINADO	260CV	296.316	214.739	195.535	185.350							
	MAGNUM 290 CABINADO	290CV	313.391	227.113	206.803	196.032							
	MAGNUM 315 CABINADO	315CV	325.953	236.217	215.092	203.889							
	MAGNUM 340 CABINADO	340CV	354.286	256.749	233.788	221.612							
	STEIGER 450 IMPORTADO	457CV	527.577	382.333	348.141								
	STEIGER 550 IMPORTADO	558CV	652.701	473.010	430.708								

Chegou a sua proteção para as intempéries do campo.
TRATORES 5E JOHN DEERE CABINADOS.



	Modelo	Potência	Valor do OKm	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
JOHN DEERE	5055E 4X2	55CV	53.838	37.480	34.128	32.351							
	5055E 4X4	55CV	55.520	38.651	35.194	33.361							
	5065E 4X2	65CV	63.011	43.866	39.943	37.863							
	5065E 4X4	65CV	67.072	46.693	42.517	40.303							
	5075E 4X2	75CV	73.188	50.951	46.394	43.978	41.803						
	5425N 4X4 ESTREITO	78CV	74.365	51.770	47.141	44.685							
	5078E 4X2	78CV	75.643	52.660	47.951	45.453							
	5075E 4X4	75CV	76.177	53.032	48.289	45.774	43.510						
	5078E 4X4	78CV	78.694	54.784	49.885	47.286	44.948						
	5085E 4X2	85CV	82.727	57.592	52.441	49.710							
	5090E 4X4	90CV	86.727	60.377	54.977	52.114	49.537						
	5085E 4X4	85CV	87.784	61.112	55.847								
	6110D 4X4 CABINADO IMPORTADO	107CV	102.493	71.352	64.971	61.587							
	6110E 4x4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	110CV	110.118	76.660	69.804	66.169							
	6110E 4X4	110CV	114.789	79.912	72.766	68.976	65.565						
	6125D 4X4 CABINADO IMPORTADO	125CV	118.603	82.567	75.183	71.267							
	6125E 4X4	125CV	125.563	87.412	79.595	75.449	71.718						
	6110E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO	110CV	127.755	88.939	80.885	76.767							
	6125E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	125CV	135.065	94.027	85.619	81.159							
	6125E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO	125CV	147.781	102.880	93.680	88.801							
	7195J 4X4 POWQUAD PLUS C/RED DUTH	195CV	194.299	135.284	123.167	116.753							
	7195J 4X4 POWRQUAD CABINADO	195CV	225.955	157.302	143.235	135.775							
	7210J 4X4 POWRQUAD CABINADO	210CV	245.977	171.241	155.926	147.805							
	7210J 4X4 POWQUAD CAB. DUPLADO	210CV	251.014	174.747	159.119	150.832	143.373						
	7225J 4X4X POWQUAD CAB. DUPLADO	225CV	280.545	195.306	177.839	168.577	160.241						
	8260R 4X4 APS CABINADO	260CV	444.169	309.215	281.562	266.897							
	8335R 4X4 APS CABINADO	335CV	497.025	346.012	315.068	298.658							
	9410R 4X4 ARTICULADO	410CV	518.222	360.768									
	9460R 4X4 ARTICULADO	460CV	579.297	403.266									
	9510R 4X4 ARTICULADO	510CV	635.409	442.350									
9560R 4X4 ARTICULADO	560CV	697.527	485.595										



GRUPO VIA MÁQUINAS
Av. Marechal Deodoro, 630 | conj. 508
Centro | Curitiba | PR | CEP 80010-912
Tel/Fax 41 3044-3368
usadao@usadaomaquinas.com.br
www.usadaomaquinas.com.br
www.viaconsulti.com.br

EQUIPAMENTOS ABRIL 2014

Leilões on-line com lotes programados para finalizar a partir de 02.04.2014 através do site:

www.usadaomaquinas.com.br

Todos os lotes ofertados são apregoados por leiloeiro oficial com fé pública. Leilamos exclusivamente equipamentos, ativos e inservíveis de Concessionários, Bancos, Seguradoras e Consórcios.

RHC LEILÕES

Leiloeiro: Rubens Henrique de Castro
JUCEPAR 10/035-L



TRATOR NEW HOLLAND TT 3630 4X4 ANO 2011 LOTE 747
Início em: 24/03/2014 08:00:00
Finaliza em: 02/04/2014 15:40:00
EM ANDAMENTO FAÇA SEU LANCE!
Valor Inicial: R\$ 28.000,00
Visitas 86



TRATOR JOHN DEERE 8420 4X4 ANO 2004 LOTE 544
Início em: 21/03/2014 08:00:00
Finaliza em: 02/04/2014 15:00:00
EM ANDAMENTO FAÇA SEU LANCE!
Qtz. Lances: 1
Lance Atual: R\$ 70.000,00



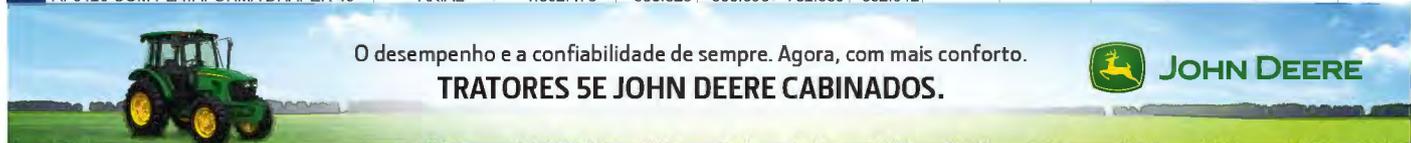
TRATOR MASSEY FERGUSON 6360 4X4 ANO 2008 LOTE 757
Início em: 24/03/2014 15:23:51
Finaliza em: 02/04/2014 15:15:00
EM ANDAMENTO FAÇA SEU LANCE!
Valor Inicial: R\$ 55.000,00

	Modelo	Potência	Valor do QKm	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
LANDINI	TECHNOFARM R60 4X2	58CV	42.792	31.011	28.238	26.767	25.443	24.267	23.237	21.977	20.926			
	MISTRAL DT 50 4X4 CABINADO	47CV	49.168	35.632	32.445	30.755	29.235	27.883	26.700	25.251	24.044			
	TECHNOFARM DT 75 4X4	68CV	50.191	36.373	33.120	31.395	29.843	28.463	27.255	25.777	24.544			
	MISTRAL DT 55 4X4 CABINADO	54CV	51.154	37.071	33.756	31.997	30.415	29.009	27.778	26.271	25.015			
	TECHNOFARM DT 85 4X4 PLATAFORMADO	85CV	66.521	48.208	43.897	41.610	39.553	37.724	36.123	34.164	32.531			
	GLOBALFARM 100 4X4	97CV	72.306	52.400	47.714	45.229	42.992	41.004	39.265	37.135				
	REX 80 F 4X2	75CV	80.444	58.298	53.084									
	REX 80 F 4X4	75CV	83.590	60.583	55.165									
	LANDPOWER 180 4X4 CABINADO	180CV	84.949	61.562	56.057	53.137	50.509	48.174	46.130	43.627				
	LANDPOWER 140 4X4 PLATAFORMADO	140CV	110.123	79.806	72.668	68.884	65.477	62.449	59.800	56.556	53.853			
	LANDPOWER 165 4X4 PLATAFORMADO	165CV	116.879	84.702	77.127	73.110	69.494	66.281	63.469	60.026	57.156			
	LANDPOWER 140 4X4 CABINADO	140CV	121.475	88.033	80.160	75.985	72.227	68.887	65.965	62.366	59.404			
	LANDPOWER 180 4X4 PLATAFORMADO	180CV	125.457	90.918	82.787	78.475	74.595	71.145	68.127	64.431				
	LANDPOWER 165 4X4 CABINADO	165CV	128.440	93.080	84.756	80.342	76.369	72.837	69.747	65.963	62.810			
	MASSEY FERGUSON	MF 255F 4X2 COMPACTO	50CV	44.071	31.938	29.082	27.567	26.204	24.992	23.932	22.633	21.552	20.340	19.236
		MF 255F 4X4 COMPACTO	50CV	48.396	35.072	31.936	30.272	28.775	27.445	26.280	24.855	23.667	22.336	21.124
MF 250XE 4X2 ADVANCED		50CV	50.272	36.432	33.174	31.446	29.891	28.609	27.300	25.819	24.584	23.202	21.943	
MF 255 4X2 ADVANCED		55CV	52.368	37.951	34.557	32.757	31.137	29.697	28.437	26.895	25.609	24.169	22.858	
MF 250XF 4X2 COMPACTO		50CV	53.404	38.702	35.241	33.405	31.753	30.285	29.000	27.427	26.116	24.648	23.310	
MF 250XE 4X4 ADVANCED		50CV	55.376	40.131	36.542	34.639	32.926	31.403	30.071	28.440	27.080	25.558	24.171	
MF 255 4X4 ADVANCED		55CV	55.679	40.351	36.742	34.828	33.106	31.575	30.236	28.595	27.228	25.698	24.303	
MF 250XF 4X4 COMPACTO		50CV	58.887	42.675	38.858	36.835	35.013	33.394	31.977	30.243	28.797	27.178	25.703	
MF 2625 4X4 PLATAFORMADO		62CV	65.519	47.482										
MF 4265 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO		85CV	71.982	52.165	47.500	45.026	42.800	40.820	39.089	36.968				
MF 4265 4X4 PLATAFORMADO		65CV	75.771	54.911	50.000	47.396	45.052	42.969	41.146	38.914				
MF 4265 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO		65CV	77.932	56.477	51.426	48.748	46.337	44.195	42.320	40.024				
MF 4283 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO		85CV	78.612	56.970	51.875	49.173	46.742	44.580	42.689	40.373				
MF 4283 4X2 PLATAFORMADO		85CV	80.506	58.343	53.125	50.358	47.868	45.654	43.717	41.346				
MF 4275 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO		75CV	83.421	60.455	55.048	52.181	49.601	47.307	45.300	42.843				
MF 4283 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO		85CV	85.725	62.125	56.569	53.623	50.971	48.614	46.552	44.026				
MF 4275 4X2 PLATAFORMADO	75CV	87.393	63.333	57.669	54.666	51.962	49.560	47.457	44.882					
MF 4290 4X2 PLATAFORMADO	95CV	88.267	63.966	58.246	55.212	52.482	50.055	47.931	45.331					
MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO	75CV	91.356	66.205	60.285	57.145	54.319	51.807	49.609	46.918					
MF 4265 4X4 PLATAFORMADO	65CV	92.545	67.067	61.069	57.888	55.026	52.481	50.255	47.528					
MF 4283 4X4 PLATAFORMADO	85CV	92.545	67.067	61.069	57.888	55.026	52.481	50.255	47.528					
MF 4290 4X2 CABINADO	95CV	97.564	70.705	64.381	61.028	58.010	55.328	52.981	50.106					
MF 4275 4X4 PLATAFORMADO	75CV	97.579	70.715	64.391	61.038	58.019	55.336	52.989	50.114					
MF 4283 4X2 CABINADO	85CV	99.449	72.070	65.625	62.207	59.131	56.397	54.004	51.074					
MF 4290 4X4 PLATAFORMADO	95CV	101.185	73.329	66.771	63.293	60.163	57.381	54.947	51.966					
MF 4291 4X2 PLATAFORMADO	105CV	104.062	75.413	68.669	65.092	61.873	59.012	56.509	53.443					
MF 4292 4X2 PLATAFORMADO	110CV	107.778	78.106	71.121	67.417	64.083	61.120	58.527	55.352					
MF 4275 4X2 CABINADO	75CV	109.217	79.149	72.071	68.317	64.939	61.936	59.308	56.091					
MF 4290 4X4 CABINADO	95CV	109.636	79.453	72.347	68.579	65.188	62.174	59.536	56.306					
MF 4283 4X4 CABINADO	85CV	112.028	81.186	73.925	70.075	66.610	63.530	60.835	57.534					
MF 4291 4X4 PLATAFORMADO	105CV	113.353	82.146	74.800	70.904	67.398	64.281	61.554	58.215					
MF 4291 4X2 CABINADO	105CV	116.140	84.166	76.639	72.648	69.055	65.862	63.068	59.646					
MF 4292 4X4 PLATAFORMADO	110CV	117.069	84.840	77.252	73.229	69.608	66.389	63.572	60.124					
MF 4275 4X4 CABINADO	75CV	121.953	88.379	80.475	76.284	72.512	69.159	66.225	62.632					
MF 4297 4X4 PLATAFORMADO	120CV	122.644	88.880	80.931	76.716	72.922	69.550	66.600	62.987					
MF 4291 4X4 CABINADO	105CV	125.431	90.900	82.770	78.459	74.580	71.131	68.113	64.418					
MF 4292 4X2 CABINADO	110CV	130.077	94.266	85.836	81.365	77.342	73.765	70.636	66.804					
MF 4292 4X4 CABINADO	110CV	139.368	101.000	91.967	87.177	82.866	79.034	75.681	71.576					
MF 7140 4X4 PLATAFORMADO	140CV	141.226	102.346	93.193	88.340	83.971	80.088	76.690						
MF 4297 4X4 CABINADO	120CV	147.730	107.060	97.485	92.408	87.838	83.776	80.222	75.870					
MF 7150 4X4 PLATAFORMADO	150CV	157.951	114.466	104.229	98.801	93.915	89.572	85.772						
MF 7170 4X4 PLATAFORMADO	170CV	167.390	121.307	110.458	104.705	99.528	94.925	90.898						
MF 7140 4X4 CABINADO	140CV	168.171	121.873	110.974	105.194	99.992	95.368	91.322						
MF 7150 4X4 CABINADO	150CV	170.958	123.893	112.813	108.937	101.649	96.949	92.836						
MF 7180 4X4 PLATAFORMADO	180CV	172.035	124.873	113.524	107.611	102.290	97.559	93.420						
MF 7170 4X4 CABINADO	170CV	177.462	128.606	117.105	111.006	105.516	100.637	96.368						
MF 7140 4X4 ESPECIAL	140CV	183.274	132.818	120.940	114.641	108.972	103.933	99.524						
MF 7180 4X4 CABINADO	180CV	183.966	133.320	121.397	115.074	109.383	104.325	99.899						
MF 7350 4X4 CABINADO	150CV	185.824	134.666	122.623	116.236	110.488	105.379	100.908						
MF 7150 4X4 ESPECIAL	150CV	192.669	139.627	127.140	120.518	114.558	109.261	104.625						
MF 7370 4X4 CABINADO	170CV	200.690	145.439	132.433	125.535	119.327	113.809	108.981						
MF 7170 4X4 ESPECIAL	170CV	202.949	147.076	133.923	126.948	120.670	115.090	110.207						
MF7180 4X4 ESPECIAL	180CV	212.284	153.842	140.083	132.787	126.221	120.384	115.277						
MF 7390 4X4 CABINADO	190CV	219.273	158.906	144.695	137.159	130.376	124.347	119.072						
MF 7415 4X4 CABINADO	215CV	227.635	164.966	150.213	142.389	135.348	129.089	123.613						
MF 8670 4X4 CABINADO IMPORTADO	320CV	445.978	323.189	294.295	278.967	265.172	252.910	242.180						
MF 8690 4X4 CABINADO IMPORTADO	370CV	515.662	373.699	340.278	322.556	306.605	292.427	280.021						
NEW HOLLAND	Modelo	Potência	Valor do QKm	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	TT 3840 4X4 SEMI PLATAFORMADO	55CV	61.632	44.664	40.670	38.552	36.645	34.951	33.468	31.652	30.139	28.445		
	TT3840F 4X4 ESTREITO SEMI PLAT.	55CV	61.632	44.664	40.670	38.552	36.645	34.951	33.468	31.652	30.139	28.445		
	TL 60 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	65CV	62.101	45.005	40.980	38.645	36.925	35.217	33.723	31.894	30.369	28.662	27.106	
	DT 75F 4X4 PLATAFORMADO	73CV	64.237	46.553	42.389									
	TL 60 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	65CV	66.531	48.215	43.903	41.616	39.559	37.729	36.129	34.169	32.535	30.706	29.040	
	TT 4030 4X4 SEMI PLATAFORMADO	75CV	69.267	50.198	45.708	43.328	41.185	39.281	37.614	35.574	33.873	31.969		
	TL 75 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	75CV	69.508	50.372	45.867	43.478	41.328	39.417	37.745	35.697	33.991	32.080	30.339	
	TD 65F 4X4 PLATAFORMADO	66CV	72.364	52.442	47.752									
	TT 3880F 4X4 ESTREITO SEMI PLAT.	75CV	72.480	52.526	47.828	45.337	43.095	41.103	39.359	37.224	35.444	33.451		
	TL 60 4X2 EXITUS CABINADO	65CV	73.550	53.301										

TRATORES & COLHEITADEIRAS

	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
NEW HOLLAND	TL 85 4X4 EXITUS CABINADO	88CV	101.335	73.437	66.870	63.387	60.253	57.466	55.028	52.043	49.555	46.769	44.232	
	TS 6020 4X4 PLATAFORMADO	111CV	105.641	76.558	69.711	66.080	62.813	59.908	57.366	54.254				
	8030 4X4	123CV	109.220	79.151	72.073	68.319	64.940	61.937	59.310	56.092	53.411	50.408	47.673	
	TL 95 4X4 EXITUS CABINADO	103CV	110.424	80.024	72.867	69.072	65.656	62.620	59.964	56.711	54.000	50.964	48.199	
	TS 6020 4X4 CABINADO	111CV	114.414	82.915	75.500	71.568	68.029	64.883	62.130	58.760				
	TS 6040 4X4 PLATAFORMADO	132CV	114.718	83.136	75.701	71.758	68.210	65.055	62.296	58.916				
	TS 6040 4X4 CABINADO	132CV	127.351	92.291	84.037	79.660	75.721	72.219	69.156	65.404				
	TM 7010 4X4 PLATAFORMADO	141CV	131.395	95.222	86.706	82.190	78.126	74.513	71.352	67.481				
	TK 4060 ESTEIRA PLATAF. BI-PARTIDA	101CV	134.684	97.605	88.876									
	TM 7020 4X4 PLATAFORMADO	149CV	143.287	103.840	94.553	89.629	85.197	81.257	77.810	73.588				
	TM 7010 4X4 EXITUS CABINADO	141CV	145.429	105.392	95.967	90.968	86.470	82.471	78.973	74.688				
	TM 7020 4X4 EXITUS CABINADO	149CV	152.739	110.690	100.791	95.541	90.817	86.617	82.942	78.443				
	TM 7010 4X4 SPS CABINADO	141CV	153.215	111.034	101.104	95.839	91.099	86.887	83.201	78.687				
	TM 7040 4X4 PLATAFORMADO	180CV	161.978	117.385	106.887	101.320	96.309	91.856	87.959	83.187				
	TM 7020 4X4 SPS CABINADO	149CV	165.287	119.783	109.071	103.390	98.277	93.733	89.756	84.887				
	TM 7040 4X4 EXITUS CABINADO	180CV	171.104	123.998	112.909	107.028	101.736	97.031	92.915	87.874				
	TM 7040 4X4 SPS CABINADO	180CV	181.777	131.733	119.952	113.704	108.082	103.084	98.710	93.355				
	T7.240 4X4	234CV	248.831	180.327	164.200	155.648								
	T7 245 4X4	242CV	259.627	188.151	171.324	162.401								
	T8 270 4X4 IMPORTADO	285CV	304.006	220.312	200.610	190.161								
	T8 295 4X4 IMPORTADO	286CV	312.640	226.569	206.307	195.562								
	T8 325 4X4 IMPORTADO	313CV	333.089	241.389	219.801	208.353								
	T8 355 4X4 IMPORTADO	307CV	343.541	248.963	226.698	214.891								
	T8 385 4X4 IMPORTADO	335CV	358.991	260.160	236.893	224.555								
	T9 450 4X4 IMPORTADO	446CV	516.779	374.508	341.015									
	T9 505 4X4 IMPORTADO	502CV	581.666	421.531	383.833									
	T9 560 4X4 IMPORTADO	557CV	620.737	449.846	409.615									
	T9.615 4X4 IMPORTADO	613CV	710.281	514.738	468.705									
	T9.670 4X4 IMPORTADO	669CV	775.168	561.762	511.523									
	VALTRA	A 550 4X2 PLATAFORMADO	50CV	48.138	34.885	31.766	30.111	28.622	27.299					
		A 550 4X4 PLATAFORMADO	50CV	55.233	40.027	36.447	34.549	32.841	31.322					
		BF 65 4X2 PLATAFORMADO S/ TOLDO	66CV	63.387	45.936	41.828	39.650	37.689	35.946	34.421				
		BF 75 4X2 PLATAFORMADO S/ TOLDO	77CV	63.970	46.359	42.213	40.014	38.036	36.277	34.738				
		BF 65 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO	66CV	65.790	47.677	43.414	41.152	39.117	37.309	35.726				
		A 650 4X2 PLATAFORMADO	66CV	66.771	48.389	44.061	41.767	39.701	37.865					
A 750 4X2 PLATAFORMADO		78CV	68.235	49.450	45.027	42.682	40.571	38.695						
BF 75 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO		77CV	69.600	50.439	45.928	43.536	41.383	39.469	37.795					
A 850 4X2 PLATAFORMADO		85CV	71.348	51.706	47.082	44.629	42.422	40.461						
A 660 4X4 PLATAFORMADO		66CV	71.604	51.891	47.250	44.789	42.575	40.606						
A 950 4X2 PLATAFORMADO		95CV	75.911	55.013	50.093	47.484	45.136	43.049						
A 750 4X4 PLATAFORMADO		78CV	76.230	55.243	50.303	47.683	45.325	43.229						
A 850 4X4 PLATAFORMADO		85CV	82.656	59.900	54.544	51.703	49.146	46.873						
A 950 4X4 PLATAFORMADO		95CV	82.735	59.958	54.596	51.752	49.193	46.918						
BM 100 4X2 PLATAFORMADO		106CV	94.920	68.788	62.637	59.374	56.438	53.828	51.545	48.748	46.418	43.808	41.432	
BM 100 4X4 PLATAFORMADO		106CV	100.357	72.728	66.224	62.775	59.671	56.912	54.497	51.541	49.077	46.318	43.805	
BM 110 4X2 PLATAFORMADO		116CV	102.975	74.626	67.952	64.413	61.227	58.396	55.919	52.885	50.357	47.526	44.947	
BM 110 4X4 PLATAFORMADO		116CV	109.084	79.053	71.983	68.234	64.860	61.860	59.236	56.022	53.345	50.345	47.614	
BM 100 4X2 CABINADO		106CV	114.636	83.076	75.647	71.707	68.161	65.009	62.251	58.874	56.060	52.908	50.037	
BM 125i 4X4 PLATAFORMADO		135CV	119.553	86.640	78.892	74.783	71.085	67.797	64.921	61.399	58.464	55.177	52.183	
BM 100 4X4 CABINADO		106CV	120.093	87.031	79.247	75.120	71.405	68.103	65.214	61.676	58.728	55.426	52.419	
BM 110 4X2 CABINADO		116CV	122.711	88.928	80.975	76.758	72.962	69.588	66.636	63.021	60.008	56.634	53.562	
BM 110 4X4 CABINADO		116CV	128.819	93.355	85.006	80.579	76.594	73.052	69.953	66.158	62.996	59.454	56.228	
BM 125i 4X4 CABINADO		135CV	143.313	103.858	94.570	89.645	85.212	81.271	77.823	73.601	70.083	66.143	62.554	
BH 145 4X4 PLATAFORMADO		153CV	145.678	105.572	96.131	91.124	86.618	82.612	79.107	74.816	71.240	67.234	63.586	
BH 165 4X4 PLATAFORMADO		174CV	149.366	108.245	98.564	93.431	88.811	84.704	81.110	76.710	73.043	68.936	65.196	
BH 180 4X4 PLATAFORMADO		189CV	152.132	110.249	100.390	95.161	90.455	86.272	82.612	78.131	74.396	70.213	66.403	
BH 145 4X4 CABINADO		153CV	165.413	119.874	109.154	103.469	98.352	93.804	89.824	84.951	80.891	76.343	72.201	
BH 165 4X4 CABINADO		174CV	169.801	123.054	112.049	106.214	100.961	96.293	92.207	87.205	83.037	78.368	74.116	
BH 180 4X4 CABINADO		189CV	178.800	126.002	114.733	108.758	103.380	98.599	94.416	89.294	85.026	80.245	75.891	
BH 185i 4X4 CABINADO		200CV	180.793	131.020	119.303	113.089	107.497	102.526	98.176	92.850	88.412	83.441	78.914	
BH 205i 4X4 CABINADO		210CV	189.012	136.976	124.726	118.230	112.384	107.187	102.639	97.071	92.431	87.234	82.501	
BT 150 4X4 CABINADO		150CV	193.622	140.317	127.768	121.114	115.125							
BT 170 4X4 CABINADO		170CV	200.998	145.663	132.636	125.728	119.510							
BT 190 4X4 CABINADO		190CV	227.736	165.040	150.280	142.453	135.409							
BT 210 4X4 CABINADO	215CV	243.411	176.399	160.623	152.257	144.728								
S 293 4X4 CABINADO IMPORTADO	294CV	301.104	218.209	198.695										
S 353 4X4 CABINADO IMPORTADO	345CV	352.417	255.395	232.555										
MT 765C CHALLENGER ESTEIRA IMPORT.	320CV	358.351	259.696	236.471										
YANMAR	1235 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	30CV	41.234	29.882	27.210	25.792								
	1145 4X4 COMPLETO PLATAFORMADO	39CV	44.982	32.598	29.683	28.137	26.746	25.509	24.427	23.102	21.997	20.761	19.634	
	1145 4X4 PLATAFORMADO	39CV	44.982	32.598	29.683	28.137	26.746	25.509	24.427	23.102	21.997	20.761	19.634	
	1055 4X4 ESTREITO PLATAFORMADO	46CV	54.549	39.531	35.996									
	1250 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	50CV	44.232	32.055	29.188	27.668								
	1155 4X4 SUPER ESTREITO PLATAFORMADO	55CV	47.231	34.228	31.167	29.544	28.083	26.784	25.648	24.257				
	1055 4X4 DT PLATAFORMADO	55CV	47.231	34.228	31.167	29.544	28.083	26.784	25.648	24.257	23.097	21.799	20.616	
	1155 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO	55CV	49.480	35.858	32.651	30.951	29.420	28.060	26.869	25.412	24.197	22.836	21.597	
	1155 4X4 PLATAFORMADO	55CV	50.980	36.945	33.641	31.889	30.312	28.910	27.684	26.182	24.930	23.529	22.252	
	1155 4X4 SUPER ESTREITO CABINADO	55CV	54.728	39.661	36.115	34.234	32.541	31.036	29.719	28.107				
	1155 4X4 CABINADO	55CV	63.725	46.181	42.051	39.861	37.890	36.138	34.605	32.727	31.163	29.411	27.815	
	1175 4X4 PLATAFORMADO	75CV	63.725	46.181	42.051	39.861	37.890	36.138	34.605	32.727				
	1175 4X4 AGRÍCOLA PLATAFORMADO	75CV	63.943	46.339	42.195	39.998	38.020	36.261	34.723	32.839				
	1175 4X4 CABINADO	75CV	78.719	57.047	51.946	49.240	46.805	44.641	42.747	40.428				
	COLHEITADEIRAS													
CASE IH	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	AF2566 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 20	AXIAL	595.285											

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
AF2799 RICE COM PLAT. RIGIDA 20	AXIAL	828.796	546.938	509.503	468.356							
AF2799 RICE COM PLAT. RIGIDA 25	AXIAL	833.126	549.795	512.165	468.792							
AF2799 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 25	AXIAL	834.018	550.384	512.713	469.294	437.292						
AF2799 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 30	AXIAL	839.006	553.676	515.780	472.101	439.907						
AF2799 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 35	AXIAL	847.472	559.263	520.984	476.865	444.346						
AF2799 RICE PLAT. RIGIDA DRAPER 25	AXIAL	864.830	570.718	531.655								
AF7120 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 30	AXIAL	922.099	608.510	566.861	518.856							
AF7120 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 35	AXIAL	930.565	614.097	572.065	523.620							
AF2688 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	969.415	639.735	595.949	545.481	508.283						
AF2799 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	1.030.922	680.324	633.760	580.090	540.532						
AF8120 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 35	AXIAL	1.062.933	701.449	653.439	598.103	557.317						
AF7120 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	1.199.186	791.365	737.200	674.770							
AF7120 COM PLATAFORMA DRAPER 40	AXIAL	1.223.337	807.303	752.047	688.360							
AF8120 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	1.267.676	836.563	779.304	713.309	664.667						
AF8120 COM PLATAFORMA DRAPER 40	AXIAL	1.302.473	859.526	800.696	732.889	682.912						



Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
1175 COM PLATAFORMA 16	5 SP	327.886	216.378	201.568	184.498	171.917	160.198	152.373	145.161	136.746	130.014	124.004
1175 CABINADA COM PLATAFORMA 19	5 SP	328.959	217.086	202.228	185.102	172.479	160.722	152.872	145.636	137.193	130.440	124.409
1175 COM PLATAFORMA 22	5 SP	339.686	224.165	208.822	191.138	178.104	165.963	157.857	150.385	141.667	134.693	128.466
1175 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	359.387	237.166	220.934	202.224	188.434	175.589	167.012	159.107	149.884	142.505	135.917
1175 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 20	5 SP	364.596	240.604	224.136	205.155	191.165	178.134	169.433	161.413	152.056	144.571	137.887
1175 ARROZEIRA EST. PLAT. RIGIDA 19	5 SP	377.280	248.974	231.933	212.292	197.815	184.331	175.327	167.028	157.346	149.600	142.684
1470 COM PLATAFORMA 20	5 SP	379.399	250.372	233.236	213.484	198.926						
1470 COM PLATAFORMA 22	5 SP	383.785	253.267	235.932	215.952	201.226						
1470 COM PLATAFORMA 25	5 SP	394.342	260.233	242.422	221.892	206.761						
1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	408.347	269.476	251.032	229.773	214.104						
1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 20	5 SP	426.056	281.162	261.918	239.738	223.390						
1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 22	5 SP	432.307	285.287	265.761	243.255	226.667						
1570 COM PLATAFORMA 20	5 SP	434.185	286.526	266.915	244.312	227.651						
1570 COM PLATAFORMA 22	5 SP	439.293	289.897	270.055	247.186	230.330						
1570 COM PLATAFORMA 25	5 SP	449.509	296.639	276.336	252.934	235.686						
9470 STS COM PLATAFORMA 22	AXIAL	507.597	334.973	312.046	285.620	266.143						
9470 STS COM PLATAFORMA 25	AXIAL	523.192	345.264	321.633	294.395	274.320						
9570 STS ARROZEIRA COM PLAT. 22	AXIAL	592.441	390.963	364.204	333.361	310.628						
9570 STS COM PLATAFORMA 25	AXIAL	614.529	405.539	377.782	345.790	322.210						
9570 STS COM PLATAFORMA 30	AXIAL	654.517	431.928	402.365	368.291	343.176						
9670 ARROZEIRA COM PLAT. DRAPER 25	AXIAL	743.752	490.816	457.222								
9670 STS COM PLATAFORMA 30	AXIAL	759.886	501.463	467.141	427.581	398.423						
9670 STS COM PLATAFORMA 35	AXIAL	775.289	511.628	476.610	436.248	406.499						
9770 STS COM PLATAFORMA 35	AXIAL	886.192	584.814	544.787	498.652	464.647						
9670 STS COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	901.338	594.810	554.098								
S680 COM PLATAFORMA 35	AXIAL	917.252	605.311	563.881								
9770 STS COM PLATAFORMA DRAPER 40	AXIAL	1.057.679	697.982	650.209								
S680 COM PLATAFORMA DRAPER 40	AXIAL	1.146.564	756.639	704.851								
S680 COM PLATAFORMA DRAPER 45	AXIAL	1.187.808	783.856	730.206								

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
MF 5650 ADVANCED COM PLAT. 18	5 SP	299.318	197.525	184.006	168.423	156.938	146.241	139.097	132.513	124.832	118.686	113.200
MF 5650 HIDROSTATICA COM PLAT. 18	5 SP	308.802	202.465	188.607	172.635	160.862	149.897	142.575	135.827	127.953	121.654	116.030
MF 5650 MECANICA ARROZ PLAT. 18	5 SP	334.625	220.825	205.711	188.290	175.450	163.491	155.505	148.144	139.557	132.686	126.552
MF 5650 SR COM PLATAFORMA 18	5 SP	346.123	228.413	212.779	194.760	181.479	169.108					
MF 32 ADVANCED COM PLATAFORMA 23	5 SP	387.201	255.521	238.032	217.875	203.017	189.179					
MF 32 ADVANCED ARROZ COM PLAT. 20	5 SP	393.144	259.443	241.685	221.218	206.133	192.082					
MF 32 SR COM PLATAFORMA 23	5 SP	457.495	301.909	281.245								
MF 5650 SR ESTEIRA COM PLAT. 18	5 SP	461.634	304.641	283.790	259.757	242.044	225.545					
MF 32 SR ARROZ COM PLATAFORMA 20	5 SP	469.724	309.979	288.763								
MF 32 SR ARROZ ESTEIRA PLAT. 20	5 SP	542.225	357.824	333.333								
MF 9690 ATR II COM PLATAFORMA 25	AXIAL	637.161	420.474	391.695	358.525	334.076	311.304	296.098				
MF 9690 ATR II COM PLATAFORMA 30	AXIAL	681.508	449.740	418.958	383.478	357.328	332.971	316.707				
MF 9790 ATR II COM PLATAFORMA 25	AXIAL	693.173	457.437	426.128	390.042	363.444	338.670	322.127				
MF 9790 ATR II COM PLATAFORMA 30	AXIAL	729.803	481.479	448.524	410.541	382.545	356.469	339.057				

Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
TC 5070 EXITUS COM PLATAFORMA 20	5 SP	337.933	223.008	207.745	190.152	177.185	165.107	157.042				
TC 5070 EXITUS COM PLATAFORMA 17	5 SP	340.711	224.841	209.452	191.715	178.641	166.464	158.333				
TC 5070 COM PLAT. FLEXIVEL 17	5 SP	386.099	254.794	237.354	217.254	202.439	188.640	179.426				
TC 5070 COM PLAT. FLEXIVEL 20	5 SP	392.382	258.940	241.217	220.789	205.733	191.709	182.345				
TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 15	5 SP	400.244	264.129	246.050	225.214	209.856	195.551	185.999				
TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 17	5 SP	410.476	270.881	252.341	230.971	215.221	200.550	190.754				
TC 5070 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 17	5 SP	444.153	293.104	273.043	249.920	232.878	217.004	206.404				
TC 5090 COM PLATAFORMA 25	6 SP	483.292	318.933	297.104	271.944	253.399	236.127	224.593				
TC 5090 COM PLATAFORMA 20	6 SP	487.546	321.741	299.720	274.338	255.630	238.205	226.570				
TC 5090 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	526.546	347.477	323.694	296.282	276.078	257.259	244.693				
TC 5090 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 20	6 SP	534.955	353.027	328.864	301.014	280.487	261.368	248.601				
CR 5080 COM PLAT. FLEXIVEL 20	DUPL ROTOR	539.261	355.868	331.511								
CS 660 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	608.842	401.786	374.286	342.590							
CS 660 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 25	6 SP	623.921	411.737	383.556	351.074							
CR 6080 COM PLAT. SUPERFLEX 25	DUPL ROTOR	639.806	422.220	393.321	360.013							
CR 6080 COM PLAT. DRAPER 30	DUPL ROTOR	718.806	474.353	441.886	404.465							
CR 9060 COM PLATAFORMA 30	DUPL ROTOR	722.811	476.864	444.225	406.806	378.879						
CR 9060 COM PLATAFORMA 35	DUPL ROTOR	747.533	493.311	459.546	420.630	391.946						
CR 9060 PREMIUM COM PLAT. 35	DUPL ROTOR	796.244	525.456	489.492	448.039	417.486						
CR 9060 PREMIUM COM PLAT. 40	DUPL ROTOR	882.219	582.193	542.345	496.416	462.565						
CR 9080 PLAT. SUPERFLEX 35 IMPORT.	DUPL ROTOR	1.042.040	687.662	640.595	586.346							
CR 9080 PLAT. DRAPER 40 IMPORT.	DUPL ROTOR	1.157.697	763.985	711.695	651.425							
CR 9080 PLAT. DRAPER 45 IMPORT.	DUPL ROTOR	1.258.223	830.325	773.493	707.990							

	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
VALTRA	BC 4500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 20	5 SP	407.850	269.748	250.726	229.493	213.844	199.267	189.534	180.562			
	BC 4500 R ARROZ COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	424.761	280.308	261.122								
	BC 6500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 25	AXIAL	564.027	372.212	346.736	317.373	295.730	275.572	262.111				
	BC 7500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 30	AXIAL	628.686	414.882	386.485								
	BC 7500 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	876.435	448.392	415.839								

PULVERIZADORES AUTO PROPULIDOS

	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CIH	PATRIOT 350 HIDRO 4X4 27MT	3500 LT	473.945	309.993									
	PATRIOT 350 HIDRO 4X4 30MT	3500 LT	502.701	328.802									
JACTO	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	UNIOPORT 2000 PLUS 24MT	2000 LT	305.554	202.028	187.255	171.348	159.623	148.703	141.411	134.689	126.848		
	UNIOPORT 2500 STAR 24MT	2500 LT	388.549	255.580	236.891	216.767	201.935	188.120	178.895	170.392	160.472		
	UNIOPORT 3000 PLUS CANAVIEIRA 24MT	3000 LT	625.767	413.747									
	UNIOPORT 3030 32MT	3000 LT	540.176	357.156	331.040								
	UNIOPORT 3000 PLUS 28MT	3000 LT	632.933	418.486	387.885	354.934	330.648	308.027	292.922	278.999	262.756		
	UNIOPORT 3000 VORTEX PLUS 24MT	3000 LT	670.036	443.018	410.623	375.741	350.031	326.084	310.093	295.354	278.159		
UNIOPORT 3000 PLUS 24MT	3000 LT	458.331	303.041	280.882	257.021	239.435	223.054	212.116	202.034	190.271			



TRATORES 5E JOHN DEERE CABINADOS.

Conforto e segurança para você.



	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
JD	4630 24MT	2270 LT	374.062	244.663	226.384	207.133							
	4730 30MT	3000 LT	583.495	381.647	353.134	323.104	300.970	280.353	266.587				
MF	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	MF 9030 VERSÃO CANA	3000 LT	481.022	318.045	294.788								
	MF 9030 24MT	3000 LT	514.178	339.966	315.107	288.339	268.609						
METALFOR	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	FUTURA 2200AB 4X2 MECANICA 24MT	2200 LT	254.574	168.321	156.013	142.759	132.991						
	MULTIPLE 2500AB 4X2 MECANICA 25MT	2500 LT	357.383	236.296	219.018	200.412	186.699	173.926	165.397	157.536	148.364	141.027	134.475
	MULTIPLE 3000AB 4X2 MECANICA 28MT	3000 LT	363.258	240.181	222.618	203.707	189.768	176.785	168.116	160.125	150.803	143.345	136.686
	MULTIPLE 3200AB 4X2 MECANICA 32MT	3200 LT	377.208	249.404									
	HIDRO 4X4 28MT	2500 LT	402.299	265.994									
MONTANA	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	BOXER 2021M 21MT	2000 LT	322.664	213.340	197.740	180.942	168.561	157.029					
	BOXER 2021H 21MT	2000 LT	366.850	242.556	224.819	205.721	191.645	178.533					
	PARRUDA 3027 H-CANAVIEIRA 27 MT	3000 LT	372.042	245.989									
	MA 2627M 27MT	2600 LT	390.485	258.183	239.303	218.975	203.991	190.035	180.717	172.127	162.106	154.089	146.931
	MA 3027H 27MT	3000 LT	398.510	263.489	244.222	223.475	208.184	193.941	184.431	175.665	165.437	157.256	149.951
	MA 2027H 27MT	3000 LT	411.037	271.771	251.898	230.500	214.728	200.037	190.228	181.186	170.638	162.199	154.664
NH	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	PS 3500 24MT	3500 LT	502.856	332.481	308.169	281.990							
PLA	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	M2500 S 4X2 MECANICA 28MT	2500 LT	232.670	153.837	142.588	130.476	121.548	113.232	107.680	102.561	96.590		
	M3000 S 4X2 MECANICA 31MT	3000 LT	252.613	167.024	154.810	141.659	131.966	122.938	116.909	111.352	104.870		
	H3000 T 4X4 HIDRO 25MT	3000 LT	305.794	202.186	187.402	171.482	159.749	148.819	141.522	134.795	126.947		
	H3500 F 4X4 HIDRO 31MT	3500 LT	325.737	215.372	199.624	182.666	170.167	158.525	150.751	143.586	135.226		
STARA	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	GLADIADOR 2300 4X2 MECANICO 21MT	2300 LT	289.392	191.342	177.350	162.284	151.180						
	GLADIADOR 2300 4X4 HIDRO 25MT	2300 LT	353.701	233.862	216.761	198.347	184.776	172.134					
	GLADIADOR 2700 4X4 HIDRO 25MT	2700 LT	407.292	269.295	249.604	228.400	212.772						
	GLADIADOR 3000 25MT	3000 LT	428.729	283.469	262.741	240.421	223.970	208.647					
	IMPERADOR CA 3100 27MT	3100 LT	450.165	297.642	275.878	252.442	235.169						
V	Modelo	Potência	Valor do 0Km	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	BS 3020 H CANA 24MT	3000 LT	497.561	328.979	304.923	279.020	259.928						
	BS 3020 H 28MT	3000 LT	507.612	335.625	311.084	284.657	265.179						

Máquinas em movimento

Números de produção da indústria brasileira de máquinas agrícolas

Vendas internas

Unidades	2014		2013		Variações			
	Jan (A)	Dez/13 (B)	Jan (C)	Jan (D)	Jan (E)	A/B	A/D	C/E
Tratores	2.673	3.961	2.673	3.877	3.877	-32,5	-31,1	-31,1
Nacionais	2.660	3.953	2.660	3.788	3.788	-32,7	-29,8	-29,8
Importados	13	8	13	89	89	62,5	-85,4	-85,4
Colheitadeiras	635	1.221	635	890	890	-48	-28,7	-28,7
Nacionais	628	1.211	628	848	848	-48,1	-25,9	-25,9
Importadas	7	10	7	42	42	-30	-83,3	-83,3

Exportações

Tratores	246	819	246	434	434	-70	-43,3	-43,3
Colheitadeiras	88	103	120	120	120	-14,6	-26,7	-26,7

Fonte: Anfavea/Fevereiro

Gesso Agrícola



Com alta solubilidade, **o lucro é certo**

Fertilizante Mineral

SulfaCal

Sulfato de Cálcio



Tel. 48-3255-0550 - www.sulgesso.com

IMBITUBA · SC

Pastagens com alta produtividade e rendimento superior.

Programa de inovação em sementes forrageiras Seedmax.



Alfafa, Azevém,
Cornichão, Trevo Branco
e Trevo Vermelho.

www.seedmax.com.br

Av. Jaime Vignoli, 33 • Bairro Anchieta • Porto Alegre / RS
CEP 90.200-110 • +55 51 3072.5588
adm.vendas@seedmax.com.br

 **seedmax**



MEDIZA

Tudo para Análise e Classificação de Grãos



Aspirador Industrial de Pó e Grãos ME 3500 (15HP)

Medidor de Umidade Automático MDA 1200



Selecionador Digital de Impurezas MDA 2000



Medidor de Umidade Mediza MT Pro
Digital e portátil para medir a umidade de grãos.



Medidor de Umidade Portátil Mediza MT Pro +
Possui saída USB, totalmente digital e portátil para medir a umidade de grãos



Secador de Amostras

Esteiras Transportadoras a partir de 6 metros até 12 metros de comprimento, ou projetos especiais sob consulta!



Confira nossos modelos de Contadores de Sacarias!

- Levante Manual ou Elétrico;
- Correia Lisa ou taliscada;
- Carrinho com direção para melhor movimentar o equipamento;
- Proteção anticorrosiva para utilizar em condições especiais;

Máquinas de Costura para Sacarias



MEDIZA

Mediza Equipamentos Agroindustriais Ltda - Rua 7 de Setembro, 641 - 98280-000 Panambi - RS
- Fone Com.: (55) 3375.3750 / 3375.4554 - www.mediza.com.br - mediza@mediza.com.br



facebook/medizaequipamentos



METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria de Implementos Agrícolas

Fone/Fax: (48) 3525-0800 - Fone: (48) 3525-3113
Rua Rui Barbosa, 2642 - Centro - CEP - 88930-000 - Turvo - SC
E-mail: msl@netvale.net - Site: www.metalurgicascarabelot.com.br



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

IMEP FABRICAMOS PRODUTOS E VENDEMOS SOLUÇÕES

PULVERIZADOR 600/800



PULVERIZADOR HIDRÁULICO COM BARRAS 12/14/16 MTS

PULVERIZADOR PECUÁRIO



PULVERIZADOR AVANTI 2000/2500/3000

FORNECEMOS
CARRETAS
ATÉ 16.500
LITROS

CARRETA 2200



CARRETA PARA DIESEL 3300



CARRETA CALDA PRONTA



TANQUES HORIZONTAIS



TANQUES VERTICAIS



TANQUES VERTICAIS



Produtos em polietileno, alta resistência contra corrosão e ferrugem

IMEP - Indústria Mecânica Pompeia Ltda. Av. Industrial, 200 - CEP 17580-000 - Pompeia/SP - Fone: (14) 3452 2101 - 3452 2102 - www.imep.ind.br



METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria de Implementos Agrícolas

Fone/Fax: (48) 3525-0800 - Fone: (48) 3525-3113

Rua Rui Barbosa, 2642 - Centro - CEP - 88930-000 - Turvo - SC E-mail: msj@netvale.net - Site: www.metalurgiascarabelot.com.br

Raspadeira Agrícola Scarabelot



LNR - Lâmina Niveladora Reversível I



LNR - Lâmina Niveladora Reversível II



RS - Roda para Semear



GLHR - Grade de Levante Hidráulico com Regulagem



CTC - Carreta para Transporte de Colheitadeiras



CTPC - Carreta para Transporte de Plataformas de Colheitadeiras



CTT - Carreta para Transporte de Trator/Diversos



GHS - Guincho Hidráulico Scarabelot



LV - Limpadeira de Valo



PCT - Pá Carregadeira Traseira



RG - Roda Gaiola



RFS - Rola Faca Scarabelot





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 Múltipla Hidráulica

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



Guincho Big - Bag

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



Carreta para Transporte de Plataforma

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



Distribuidor de Esterco Líquido Sodertecno

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

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

FENOSUL COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA



Equipamentos e peças para fenação e silagem

Distribuidor de fios e cordas de sisal



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



O FERTILIZANTE QUE OTIMIZA TODAS SUAS PULVERIZAÇÕES. USE E SINTA A DIFERENÇA



(51) 3464.6030 www.omegafertil.com.br
omega@omegafertil.com.br



ACERTE EM CHEIO NOS NEGÓCIOS

Anuncie no

Fone : (51) 3233-1822

AGROGUIA



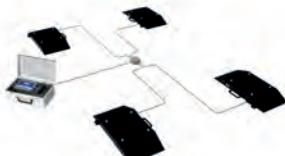
Celmi
Tecnologia em Pesagem

Soluções em equipamentos para ensaio no campo.

Líder em Tecnologia



Medidores de Umidade



Plataforma Portátil de Pesagem CM 1002



Barras de Pesagem para carga viva
Modelo CM 1015



Plataforma Portátil de Pesagem CM 1002 W (sem fio)



Contador de Sementes



Plataforma Portátil de Pesagem CM 1002Big

(43) 3035 1667
vendas@celmi.com.br
www.celmi.com.br

APAEB

PRODUTOS DE SISAL

Entre em contato e faça o seu pedido.

(75) 3263-2341 - vendas@apaeb.com.br - www.apaebsisal.com.br
@apaebsisal - facebook.com/apaebsisal





CONHEÇA A PLANTA SISAL



FIBRAS



CORDAS



FIOS NATURAIS



FIOS AGRÍCOLAS



FIOS TINGIDOS



TELAS

**É SISAL.
É NATURAL.
É APAEB.**





Alfafa

Feno e Silagem





ALFAFA SECA, VERDE E CHEIROSA PARA CAVALOS E GADO

Também temos alfafa pré secada, excelente para desmame e gado de leite! Contatos: (51) 8406.2276 e feno@agranja.com.br

PLANTADEIRA ARTICULADA





SEMENTE



ADUBO

De 28 de Abril a 2 de Maio de 2014
visite nosso stand na AGRISHOW
Ribeirão Preto - SP



Experiência e Tradição a Serviço da Perfeição

O Melhor Custo Benefício em plantio direto

6A- 21800 P Acesse: www.gihal.com.br e confira os videos destes produtos - (54) 3331 - 4044 / Carazinho - RS

São José Industrial

De 25 de Abril a 4 de Maio de 2014
visite nosso stand na
FENASOJA
Santa Rosa - RS

CARRETÕES, VAGÃO FORRAGEIRO, DISTRIBUIDOR DE ADUBO ORGÂNICO E GUINCHOS BIG BAG



20 ANOS

www.saojoseindustrial.com.br

vendas@saojoseindustrial.com.br

Fone: (55) 3616-0221 | Fax: (55) 3535-1794 | Cel.: (55) 9999-0358

Anuncie no AGROGUIA

Feiras, Eventos, Exposições e Leilões.

A Certeza de bons negócios!

Reserve já o seu espaço.



Fone (51) 3233-1822 - agroguia@revistaagranja.com.br

São José Industrial

De 25 de Abril a 4 de Maio de 2014
visite nosso stand na
FENASOJA
Santa Rosa - RS

GUINCHOS, CONCHA CARREGADEIRA, DISTRIBUIDORES DE SEMENTES,



ARADOS, ROÇADEIRAS, GRAMPOS, PLATAFORMAS, PLAINAS e PERFURADOR DE SÓLO.



www.saojoseindustrial.com.br

vendas@saojoseindustrial.com.br

Fone: (55) 3616-0221 | Fax: (55) 3535-1794 | Cel.: (55) 9999-0358

IMÓVEIS

Venda de Imóveis Urbanos e Rurais em Minas Gerais Goiás e São Paulo. Áreas para Loteamento em todo o Brasil. Agenor Rezende CRECI 2018. Uberaba/MG. abrezendeimoveis@hotmail.com - (34) 3331-0826 (34) 9196-5853

SEMENTES

Sementes Falcão - Gerando Qualidade Sempre. Sementes de soja Intacta RR2 Pro, Trigo e Aveia Branca. RST 153 Km 0 - Passo Fundo/RS. www.sementesfalcao.agr.br - (54) 3316.4999

Empresa: Mega Corretora de Cereais Ltda. Tel: 66-3544-9659 - Sorriso MT Ramo de atividade: Compra e venda de cereais.

SERVIÇOS

AGROMETA – Projetos e Consultoria Ltda. Georreferenciamento, Regularização fundiária. Licenciamento Am-

biental, Perícias Judiciais. Imagem de Satélite – Fones: (65) 3642.4260 / (65) 3052.5593. Site: www.agrometa.com.br

PLANEJAR CONSULTORIA AGROPECUÁRIA LTDA. Projetos técnicos de custeio e investimentos - Avaliações Rurais - Consultoria em Agronegócios. (55)3272-3360 email: projetos@planejarrs.com.br Tupancireta/RS.

OUTROS

Rheotix Distribuidora do Brasil Ltda. Excelência em reologia. Aditivos para suspensão de sólidos em líquidos. Aditivo para adubo foliar suspensão de enxofre. consulte: (11) 2685-6051/2698-0653. www.rheotix.com.br

Plantiflora Reflorestamento, plantios florestais, eucalipto, pinus, arvores nativas, nogueira pecã e oliveiras, manejo e tratamentos culturais. (51) 9643.3186 e-mail: plantiflora@gmail.com Site: www.plantiflora.com.br

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

Cx. Postal 101 - CEP 37130-000 - Alfenas - MG

btcb@brastecnica.com.br - www.brastecnica.com.br



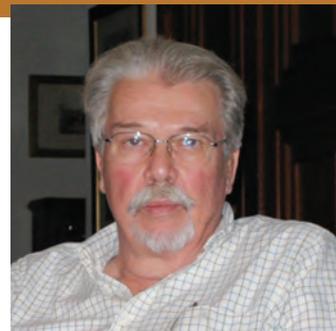
AGROGUIA

A certeza de bons negócios!

EVENTOS.EXPOSIÇÕES.FEIRAS.LEILÕES

Reserve o seu espaço: (51) 3233.1822 - agroguia@revistaagranja.com.br

BOBINHA



Cuidemos de assuntos rurais. Assisti ao nascimento do Banco Rural, que se chamava Banco Rural de Minas Gerais e teve como primeiro presidente o engenheiro Francisco de Sá Lessa, nosso vizinho no Rio, brasileiro ilustre e incorruptível, que foi prefeito do Rio de Janeiro.

Mineiro da melhor cepa, o doutor Lessa morava numa casa em Copacabana, muro baixo, portas sempre abertas, e não foi há mil anos. A onda de violência é recente e não tem mais que 40 anos. Num certo domingo, estava o engenheiro assentado na poltrona da sala, janelas abertas para o corredor que levava à garagem, quando viu passar um rapaz que lhe deu boa-tarde. Convidado para “acabar de chegar”, conversaram durante horas sobre a cidade natal deles dois, Diamantina, no Alto Jequitinhonha.

Na hora das despedidas, o dono da casa recomendou ao visitante que não deixasse de aparecer para nova conversa, quando ficou sabendo: “Mas eu moro aqui, doutor Lessa!”. Pois é: o conterrâneo morava havia dois anos em um dos quartos, por cima da garagem, e o dono da casa não se lembrava. Em Diamantina houve o precedente de um sujeito que foi visitar família amiga e ficou 24 anos.

Durante anos tive conta no Banco Rural, através da qual recebia o pagamento das crônicas diárias que escrevia para um jornal de Belo Horizonte. Certa feita, escrevi esculhambando um inspetor que apareceu na agência de Juiz de Fora assustando os funcionários com os seus coices.

Se estou lembrado, acho que o comparei aos cavalos brancos da Escola de Equitação de Viena, treinados para atuar em belos espetáculos, enquanto ele, inspetor, era um jumento que só sabia dar coices. Nesse mesmo dia, a presidência do banco entrou em contato com o presidente do jornal pedindo a minha cabeça. Talvez por seus telhados de vidro, banqueiros são muito “sensíveis” às críticas e têm imenso poder de fogo. Quase perdi o emprego, mas era o “mais lido” do jornal e o presidente fez que não

ouviu a reclamação do banco. Mais tarde, um dos diretores do Rural me disse que o tal inspetor era tão grosso e imbecil que se indispôs com toda a diretoria do banco que o empregava. Foi escorraçado.

Passam-se os anos e me mudei para Belo Horizonte. Sempre cliente do Rural, andei tomando uns uísques com alguns dos seus dirigentes. Certa feita, no andar da diretoria, fui efusivamente cumprimentado por um diretor que só conhecia de vista, sujeito muito simpático, e um colega dele me disse: “Este sujeito ainda vai quebrar o banco”.

Não deu outra. O tal diretor, que acha-

A presidência do banco entrou em contato com o presidente do jornal pedindo a minha cabeça. Talvez por seus telhados de vidro, banqueiros são muito "sensíveis" às críticas e têm imenso poder de fogo. Quase perdi o emprego, mas era o "mais lido" do jornal e o presidente fez que não ouviu a reclamação do banco

va tudo muito fácil, se envolveu com o “publicitário” Marcos Valério e daí para os mensalões, o mineiro e o brasileiro, foi um pulo, com as consequências que todos vimos e continuamos vendo.

Faz tempo que não entendo o noticiário escrito, falado ou televisado. Toda a imprensa comentou um crime de morte ocorrido no Rio, depois de uma discussão entre um passageiro e o motorista de um ônibus, destacando o fato de o crime ter sido cometido “por 65 centavos”. O passageiro só tinha uma nota de 50 reais e o motorista não tinha troco. Discutiram e o motorista “matou o passageiro por 65 centavos”, ênfase midiática que parecia justificar um homicídio se cometido por 100 reais.

Se isso não é distorção da lógica, do bom senso, de tudo que se deve pedir do noticiário escrito, falado ou televisado, não entendo mais nada, como não entendi, no processo do mensalão, a condenação da presidente (ou presidenta?) do Banco Rural a vários anos de cadeia em regime fechado.

De tão bobinha, Kátia Rabello é inimpunível. Herdou a presidência de uma instituição bancária como poderia ter herdado uma pastelaria, uma carrocinha de pipoca, uma boate ou um sítio de 20 hectares.

Conheci-a num congresso realizado no Grande Hotel do Araxá, que reuniu empresários e jornalistas. Seu banco patrocinava o evento, motivo pelo qual a jovem presidente (ou presidenta?) coordenou palestra sobre as virtudes das instituições bancárias.

Uma lástima! Quis fazer graça, que não tinha; tentou lidar com os grandes empresários como crianças, que não são. Seu banco, naquele tempo, já estava condenado. Passaram-se alguns anos até estourar a AP-470, vulgo mensalão, com a bobinha presidindo o banco herdado. Sobrou para ela, tadinha, que era bailarina de alguma qualidade e dançou na hora da condenação. Foi um exagero.

**AINDA NÃO PODEMOS
CONTROLAR O TEMPO,
MAS PODEMOS AJUDAR VOCÊ
A LUTAR CONTRA ELE.**



**LÍDER MUNDIAL EM IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS.
CADA VEZ MAIS LÍDER.**



MORGAN

LABCOM

As marcas registradas da The Dow Chemical Company ("Dow")
e o nome comercial são a propriedade da Dow



EFICIÊNCIA

comprovada em todos os campos.

Reconhecida pelo produtor.
Os híbridos certos para sua região.

O produtor de milho escolhe Morgan™ pela qualidade do germoplasma, pela inovação em biotecnologia e pelo suporte profissional que oferecemos. Morgan™ é uma marca Dow AgroSciences criada para conquistar o mercado e toda a confiança do produtor. Do plantio à colheita, faz a diferença para obter grandes resultados produtivos.

POWERCORE™

morgansementes.com.br



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento

MORGAN™
SEMENTES E BIOTECNOLOGIA