

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

a granja

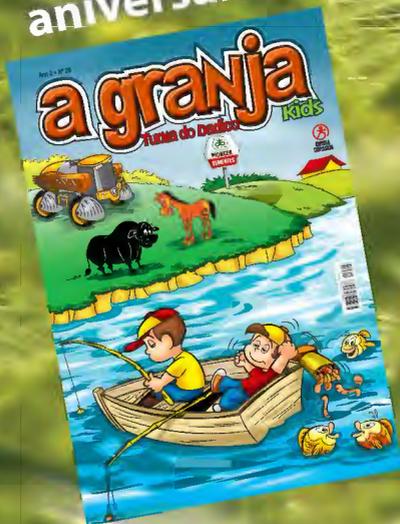
ABRIL/2015 - Nº 796 - ANO 71 - R\$ 14,90

TRIGO

Incertezas no inverno

Cereal vive momento
de altos e baixos
e produtores deverão
reduzir a área

Segundo
aniversário!



ISSN 0367-505X
01770367-505003
EDITORA
CENTAVROS

“
**O TRATOR NÃO É GRANDE,
MAS É FORTE. TEM MAIS
MARCHAS, É MUITO FÁCIL
DE OPERAR E AINDA
É ECONÔMICO. TEM
BEM MAIS TECNOLOGIA
QUE OS OUTROS.**
”

*Geneci Stackowski, produtora
de fumo, milho e feijão,
Criciúma-SC*

“
**É BEM FÁCIL DE LIDAR
COMIGO MESMO.
MAS SE O TRABALHO
NÃO FICAR BEM FEITO,
SAI DA FRENTE.**
”

*U60 Rops,
da fábrica de Garuva-SC*

**NÓS
SOMOS
TÃO
EXIGENTES
QUANTO
VOCÊ.**

AGILIDADE

Transmissão com
até 32F x 16R,
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
e direção
ajustável.

LS Tractor
Finance

LS Tractor
Consórcio



LS Tractor

24 REPORTAGEM DE CAPA

O trigo da safra de inverno 2015 será cultivado em uma área menor, e o produtor não se mostra muito otimista

36 LOGÍSTICA

As melhorias que o produtor agradece

40 GESTÃO

Sucessão familiar: pense nisso já

44 SOLOS

A integração lavoura-pecuária faz bem à terra



48 CRÉDITO

CRA: alternativa ao crédito rural

52 MECANIZAÇÃO

John Deere mostra o que tem de melhor



53 KIDS

Pessoalzinho de aniversário

56 EXPODIRETO

Muita tecnologia, menos vendas

58 AGRISHOW

Megafeira em tempos de cautela

Fitossanidade em destaque



60 LESMAS E CARACÓIS

Muito mais estrago do que se imagina

62 IHARA

Meio século de tecnologia

63 UPL

Dia de campo para o Unizeb Gold

64 GENTE EM AÇÃO

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Celestino Zanella, presidente da Associação Baiana de Produtores de Algodão (Abapa)

10 Vitrine

12 Primeira Mão

16 Aqui Está a Solução

18 Cartas, Fax, E-mails

20 Na Hora H

22 Glauber em Campo

66 Florestas

68 Agricultura Familiar

70 Notícias da Argentina

71 Plantio Direto

74 Agribusiness

78 Novidades no Mercado

84 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira

90 Agroquia

98 Eduardo Almeida Reis

SOLOS

A PELE DA TERRA

Vida ímpar e imponente.
Planta, Homem e Máquina
num cenário surpreendente.

Fernanda de Melo Guardia / Luigi Lista Saito
Alunos do sétimo ano do Colégio Shunji Nishimura



Zdesign



Em 2015, Ano Internacional dos Solos, a Jacto reafirma o seu compromisso de investir constantemente em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias que buscam maior eficiência de aplicação, contribuindo para a proteção dos recursos naturais, entre eles o solo.

O produtor reconhece e confia. Esse é o nosso trabalho.



2015
Ano Internacional
dos Solos

    jacto.com.br

 **jacto**

O COMANDO do algodão baiano

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A Região Oeste da Bahia faz do estado o segundo maior produtor de algodão, atrás apenas do Mato Grosso. E a região mostra ao País um dos agronegócios mais desenvolvidos e que mais lança mão de



Divulgação

tecnologias, obra de empreendedores como **Celestino Zanella**, catarinense de nascimento, paranaense de formação (acadêmica e profissional) e agora baiano como liderança. Zanella, que cultiva a pluma em mais de 2.200 hectares, é desde o final de 2014 o presidente da Associação Baiana de Produtores de Algodão, a Abapa, até o final de 2016. Liderar a instituição que defende o algodão e, sobretudo, os cotonicultores é apenas mais uma missão dessa liderança nata, que já esteve à frente ou como colaborador de outras entidades, tanto na Bahia como no Paraná.

A Granja — Qual é o envolvimento do produtor rural Celestino Zanella com a agricultura?

Celestino Zanella — Nasci em 21 de maio de 1959, no município de Porto União, estado de Santa Catarina. Mudei-me para Cascavel/PR no dia 3 de julho de 1970, por motivos de doença, pois tinha reumatismo. Por isso acredito que, como é uma doença típica de idosos, já tive minha parte, creio que não terei novamente. Em 1976, não fiz vestibular, pois fui selecionado para servir o Exército, em Brasília. Na época, era muito interessante, pois conheceria um lugar novo e meu irmão tinha servido lá. Fiz vestibular em 1977 para Administração de Empresas na Faculdade de Ciências e Letras de Cascavel (Fecivel). Passei e ingressei no ano seguinte. No primeiro semestre, a Fecivel ofereceu Engenharia Agrícola. Fiz o vestibular e passei, para minha surpresa. E terminei o curso de Administração de Empresas. Comecei Engenharia Agrícola e parei, pois precisava trabalhar para comer e estudar de manhã, tarde e noite. Fiz uma especialização em Estratégia pelo Inbrape, de Londrina/PR, e MBA pela Getúlio Vargas. Sou casado com Marilene Zancanaro, e temos três filhos: Elisa, 29 anos, bióloga, casada com Hugo Andrade, com que tem dois filhos: Hendri, 6 anos, e Clara, 3 anos; Ariel, 24 anos, agrônomo; Anna Maria, 18 anos, estudante de Agronomia. Meu sogro, Nelsir Antônio Zancanaro, e seus irmãos tinham comprado terras em Unai/MG e Paranatinga/MT. Após cisões entre ele e seus irmãos, parte da terra de Minas Gerais e Mato Grosso ficou para o meu sogro, que doou parte aos seus sete filhos. Em 1997, houve uma nova cisão entre o sogro e seus filhos. Três filhos ficaram com as terras do Mato Grosso, e Nelsir Zancanaro, sua esposa, Maria Bigolin Zancanaro, e os outros quatro filhos, Marilene Zancanaro Zanella, Gilberto Zancanaro, Marilete de Fátima Zancanaro Motter e Sandro Zancanaro ficaram com as terras em Minas Gerais, perfazendo um total de 3.249 hectares. Iniciamos a irrigação em 1988 em Unai e, gradativamente, ampliamos e compramos mais algumas propriedades anexas. Em 2003, após andarmos muito pelo Centro-Oeste, surgiu a possibilidade para comprarmos uma área na Bahia, em São Desi-

dério. Viemos ver, examinamos os documentos, planejamos a propriedade, compramos 4 mil hectares e começamos a abertura da futura Fazenda Decisão, em São Desidério, com 2.500 hectares irrigados. Em 2008, compramos a antiga Fazenda Cassol, com 4.538 hectares. Hoje a Fazenda Decisão Rio Branco tem 2.720 hectares irrigados. Trabalhamos muito, unidos em condomínio familiar. Cumprindo todos os trâmites legais de cada etapa, com muito respeito pelo Cerrado e pela oportunidade de sermos pioneiros, vislumbrando uma região para nossos netos. Produzimos soja, milho, algodão, feijão, em uma rotação agrônômica e econômica. Também desenvolvemos estudos para outras culturas, a última é a cevada.

A Granja — E a sua participação em entidades classistas?

Zanella — Quando chegamos aqui, fui na Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba), pois nos disseram que deveríamos pertencer à Aiba. Falei com o Sergio Pitt e nos colocamos à disposição. Participei como representante na Câmara Setorial de Milho e Sorgo, no Ministério da Agricultura, na gestão do Presidente Humberto Santa Cruz. Fui diretor administrativo por quatro anos na gestão do Presidente Walter Horita, e como vice-presidente na Gestão do Júlio Cesar Busato. Foi um privilégio. Fomos eleitos para diretoria da Associação dos Produtores de Algodão da Bahia para 2015-2016. Estou presidente. Participamos também da Cooperativa Coagril de Unai, da Cooperaba, em Barreiras/BA, e da Cooperfarms, em Luís Eduardo Magalhães/BA. Fui vice-presidente da Associação Comercial e Industrial de Cascavel, presidente da Associação das Micro e Pequenas Empresa de Cascavel e Tesoureiro da Associação Comercial e Industrial de Toledo/PR.

A Granja — Quais são os principais objetivos e as metas da Abapa sob sua gestão em prol do algodão e do produtor baiano?

Zanella — A Abapa tem como metas, além de incentivar, expandir e melhorar a produção de algodão, alguns objetivos que representarão enorme esforço de todos os cotonicultores. A Abapa tem o Projeto de Conservação dos Re-

ursos Naturais da Lavoura de Algodão e Escoamento da Produção, conhecido também como Patrulha Mecanizada, com recursos do Instituto Brasileiro do Algodão (IBA), a recuperação, contenção das águas, elevação, compactação, colocação de cascalho e drenagem das estradas com a participação, liderança e eficiência das associações de produtores locais, produtores, prefeituras de São Desidério, Barreiras, Formosa do Rio Preto, Luís Eduardo Magalhães e outros municípios onde a Abapa atua. Já recuperamos mais de 500 quilômetros de estradas. Também o Projeto Fitosanitário, em conjunto com Aiba, Fundação Bahia e entidades de classe, que tem como objetivo o manejo e o controle de doenças e pragas nas lavouras. Trabalhamos arduamente na elaboração de uma cartilha de como orientar os produtores no uso de defensivos, rotação de princípios ativos, controle biológico, monitoramento, datas de plantio, refúgios e vazios sanitários.

A Granja — Muito se fala na necessidade de o Brasil produzir algodão de qualidade, para assim atender necessidades de mercados externos exigentes. O que a Abapa e o produtor baiano têm empreendido nesse sentido?

Zanella — Fizemos a modernização do laboratório de análise de HVI, em Luís Eduardo Magalhães e em Roda Velha, município de São Desidério, o mais moderno do País. Tem capacidade de analisar 25 mil amostras por dia. Lavouras altamente mecanizadas, solos corrigidos dentro das melhores condições agrônômicas, treinamos insistentemente os colaboradores através do centro de treinamento Abapa/Agrosul/John Deere, Senar, Senai e proprietários, através de convênios com as universidades Getúlio Vargas e Universidade Federal da Bahia. Um dos objetivos da Abapa é capturar cada centavo possível depois da porteira da fazenda, já que dentro da fazenda hoje somos considerados eficientes, com produtividade e qualidade de fibra comparáveis com o que tem de melhor no mundo em termos de algodão mecanizado. Temos deficiência no setor secundário. Aqui é onde a Abapa, com recursos do IBA, pretende iniciar a próxima etapa, com a construção de uma extração química de

A *Helicoverpa armigera*, possivelmente será nome de crianças no futuro próximo, pois discutimos exaustivamente nos últimos anos a respeito dessa máquina de comer

óleo do caroço de algodão, projeto em estudo e em fase de elaboração de projetos finais e construção na localidade de Roda Velha, município de São Desidério, da primeira indústria dos produtores de algodão da Bahia.

A Granja — Quais as perspectivas quanto à produção de algodão no Oeste da Bahia na safra 2014/15? Houve diminuição de área? Por quê?

Zanella — A área de algodão prevista para a Bahia era de mais de 300 mil hectares, porém, depois da pouca precipitação pluviométrica em dezembro e início de janeiro, confirmou-se o plantio no final do vazio sanitário de 277.246 hectares. Diminuição de 13,5% em relação ao ano anterior. Logicamente que os custos de produção, a logística deficitária para exportação através dos portos da Bahia, o fraco desempenho do mercado doméstico, aliados a preços internacionais fracos, estoques altos, mais a facilidade do plantio e da comercialização da soja contribuíram para a queda da área de algodão.

A Granja — E quanto à rentabilidade, com o dólar valendo mais de R\$ 3 (meados de março)? O produtor de algodão vai ter lucro nesta safra? E a disparada recente do dólar influenciou nos custos de produção do cotonicultor?

Zanella — Lucro é consequência de

trabalho bem feito na lavoura, compra de insumos nos preços e hora certa, tratamento de contratos, câmbio, na proporção das dívidas dolarizadas ou em reais, chuvas e, finalmente, a colheita com produtividade e qualidade em condições de cumprirmos o planejado.

A Granja — Quais os principais problemas que enfrenta o produtor baiano de algodão? E o que fazer para que isso seja resolvido?

Zanella — Logística. Concluímos a Ferrovia Leste Oeste (Fiol) e o porto de Ilhéus. Conectarmos à Ferrovia Norte Sul. Conservar, fazer projetos para asfaltar as rodovias secundárias. Duplicar trechos das Rodovias BR-242 e BR-020. Desonerar impostos de insumos diretos usados na produção, por exemplo, diminuir o ICMS do plástico usado nas máquinas de colher algodão.

A Granja — No caso específico da *Helicoverpa armigera*, anotada no Brasil pela primeira vez em lavouras baianas, esse problema está sob controle no Oeste Baiano? O produtor baiano aprendeu a manejá-la? Ele tem à disposição defensivos em diversidade e eficientes?

Zanella — A *Helicoverpa armigera* possivelmente será nome de crianças no futuro próximo, pois discutimos exaustivamente nos últimos anos a respeito dessa máquina de comer. Mas também aprendemos muito sobre todas as demais pragas e doenças do algodão e outras culturas. Trouxemos inúmeros especialistas nas mais diversas áreas do Brasil e exterior. Mandamos pessoal das fazendas e especialista para o exterior. Fizemos seminários diversos, enfim, aprendemos muito. Conhecemos melhor esse inimigo e trouxemos armas biológicas, vírus, desenvolvemos bactérias, e foram liberadas, mesmo que temporariamente, novas moléculas de inseticidas químicos para combatê-la. Além do manejo certo com as culturas. Nunca vimos tantos doutores andando no Oeste da Bahia por sua causa.

A Granja — O Governo Federal tem sido um bom parceiro do produtor brasileiro de algodão? Sobretudo com os programas de comercialização?

Zanella — Temos créditos, tivemos

Pepro (Prêmio Equalizador Pago ao Produtor Rural) na comercialização, um pouco lento, nossa opinião, mas tivemos. Foi um bom parceiro no embate com os Estados Unidos.

A Granja — E qual a sua opinião do início da gestão da ministra Kátia Abreu? Foi uma boa escolha da presidente Dilma Rousseff?

Zanella — A ministra Kátia Abreu é uma conhecedora de toda a região do BAMAPITO (Bahia, Maranhão, Piauí e Tocantins), e também de todos os anseios da agricultura brasileira. Com certeza, com ela, teremos a abertura e a possibilidade de contribuirmos, através de nossas associações, CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil), sindicatos e entidades de classe, uma melhoria constante e progressiva no desenvolvimento da nossa região.

A Granja — Que avaliação o senhor faz do algodão do Oeste Baiano, que faz do estado o segundo maior produtor de pluma do Brasil, e do algodão brasileiro como um todo?

Zanella — O algodão da Bahia e brasileiro têm um papel muito importante na agricultura brasileira. Foi um dos pilares em melhorias, usos das aplicações tecnológicas em nossas máquinas, trabalhadores e empreendedores. E fixação de trabalhadores especializados e eficientes. Somos um exemplo de sistema produtivo na agricultura. 🇧🇷

Um dos objetivos da Abapa é capturar cada centavo possível depois da porteira da fazenda, já que dentro da fazenda hoje somos considerados eficientes com produtividade e qualidade de fibra

QUE TAL TER UM
BANCO QUE ENTENDE
DO SEU NEGÓCIO?

agronegócio

O Santander sabe da importância do agronegócio para o crescimento do Brasil. Por isso, dispõe de uma equipe que entende do assunto e assessora você em todo o processo: antes, durante e depois da produção. Venha conhecer nossas propostas.

Fale com um de nossos Gerentes de Relacionamento ou saiba mais em www.santander.com.br

Central de Atendimento Santander:
0800-3535 (regiões metropolitanas); 0800-702-3535 (demais localidades);
0800-723-5007 (atendimento a pessoas com deficiência auditiva e de fala);
SAC: 0800-762-7777; Ouvidoria: 0800-726-0322 (ambos atendem também
pessoas com deficiência auditiva e de fala).

 **Santander**
um banco para suas ideias



Fundador
Hugo Hoffmann

ATUANTE ATUALIZADA AGRÍCOLA
agranja

MATRIZ

Av. Getúlio Vargas, 1526 – 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 Daniel Ferreira da Silva
Revisão
Greice Santini Galvão
Foto de Capa
Divulgação

ASSINATURAS

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

COMERCIALIZAÇÃO

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

REPRESENTANTES

Minas Gerais – José Maria Neves
Rua Dr. Juvenal dos Santos, 222
Conj. 105 – Luxemburgo – CEP 30380-530
Belo Horizonte/MG – Fone/Fax: (31) 3297-8194
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 1301 – 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 Agranja é uma publicação da Editora Centaurus, registrada no DCDP sob nº 088, p. 209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição:
Av. Getúlio Vargas, 1.526 – Menino Deus
CEP 90150-004 – Porto Alegre/RS
Fone/Fax: (51) 3233-1822
Exemplar atrasado: R\$ 16,00

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

O TRIGO E SUAS IMPREVISIBILIDADES

Falar sobre agricultura e ainda a agricultura brasileira é, necessariamente, colocar verbos na condicional, prestar informações não muito precisas. E quando se trata de trigo, então, é ainda mais desafiador repassar ao leitor uma notícia – ligeiramente – definitiva. “Oscilação”, “altos e baixos” e “mudanças” foram os termos sugeridos pela jornalista Denise Saueressig para o título da reportagem de capa elaborada por ela sobre o cereal na safra 2015 – além de outras culturas de inverno. E se definiu por “altos e baixos” como a explicação mais representativa. Porém, poderiam ter sido usadas as outras descrições que não estaríamos equivocados em ilustrar a safra de um grão tão, mas tão importante para a dieta do brasileiro. O País que se orgulha de ser um grande exportador de alimentos precisa trazer de fora metade do trigo que é transformado em pão e biscoito na mesa da sua população. Por que esse constrangimento ainda acontece? A reportagem sobre a safra 2015 busca esclarecer.

No ar também está a avaliação do que será a 22ª edição da Agrishow. O momento político-econômico do País meio atravessado e a indefinição sobre os juros do Moderfrota após junho deixam os organizadores da megafeira de Ribeirão Preto/SP bastantes cautelosos. O volume de negócios deverá encolher em relação ao ano passado, assim como ocorreu na Expodireto Cotrijal de Não-Me-Toque/RS, onde estivemos, e cuja cobertura completa do evento está em reportagem e nas seções *Gente em Ação* e *Novidades no Mercado*. O certo é que em ambos os eventos não faltaram e não faltarão inovações para o campo.

Mas a edição tem muito mais. Como uma reportagem que detalha o que foi feito recentemente – e poderá ainda ser efetuado em breve – para ajudar em muito o produtor rural a melhorar a sua rentabilidade: algumas obras essenciais de melhoria das condições de transporte e logística.

Boa leitura! Boa sorte com o trigo nosso de cada dia!





MASSEY FERGUSON

NOVA SÉRIE MF 6700R DYNA-4.

ESSENCIAL É TER UMA TRANSMISSÃO INOVADORA NA SUA LAVOURA.



EVOLUÇÃO É ESSENCIAL



Equipado com a transmissão mais inovadora da categoria



Redutor de velocidade Creeper com 16 opções de velocidade



Piloto automático Auto Guide 3000



Troca de marchas sem necessidade de embreagem em uma só alavanca



Cabine mais ergonômica e confortável



Três potências: 112, 122 e 132 CV

AGCO

25
YEARS

1990-2015

Tegram na ativa

O Terminal de Grãos do Maranhão (Tegram), localizado no Porto de Itaqui, em São Luiz, iniciou a operação em fase de testes, e inclusive o primeiro navio já partiu com 66 mil toneladas de soja para a China. O Tegram representa um marco logístico para o País, uma vez que o terminal é bastante aguardado pelo agronegócio em geral, pois representa uma nova alternativa para o escoamento da safra de grãos, especialmente para a região do Matopiba (Maranhão, Tocantins, Piauí e Bahia), além do Nordeste do Mato Grosso.

Fotos: Divulgação



O Tegram recebeu investimentos de R\$ 600 milhões e é composto por quatro armazéns, cada qual com capacidade de armazenamento estática de 125 mil toneladas. Em uma primeira etapa, o terminal terá capacidade de movimentar volumes superiores a 5 milhões de toneladas de soja, milho e farelo. O Consórcio Tegram é formado pelas empresas NovaAgri, Glencore, CGG Trading e Consórcio Crescimento (formado pelo Grupo Amaggi e Louis Dreyfus Commodities), que juntas fazem a gestão da área comum do terminal, e cada qual administra o seu próprio armazém.

BAYER COMPRA SEGMENTO DE SEMENTES DA CCGL

A Bayer CropScience anunciou a aquisição do negócio de sementes da Cooperativa Central Gaúcha (CCGL), uma tradicional cooperativa gaúcha com atuação em diversos segmentos. "O negócio vai possibilitar à Bayer CropScience expandir ainda mais o seu trabalho de pesquisa e desenvolvimento de variedades de sementes para atender as demandas e necessidades dos produtores brasileiros. Essa importante aquisição viabiliza nosso acesso a um banco de germoplasma de qualidade para o desenvolvimento de variedades e *traits*", destacou Eduardo Mazzieri, diretor de Negócios de Sementes da Bayer Brasil. Os valores da transação não foram divulgados.



Bayer CropScience

Proteja (ao menos) uma nascente

A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) lançou no Dia Mundial da Água, em 22 de março, um programa nacional de Proteção de Nascentes, com o mote "Um dia você vai ter que proteger uma nascente". Para mostrar que é possível proteger uma nascente em apenas um dia é só seguir cinco passos, e para colaborar com a boa intenção do interessado, a entidade criou um *site* especial. Quer proteger uma nascente? Acesse o *site* www.canal doprodutor.com.br/protecaodenascentes e conheça os cinco passos.

308%

Esse foi o aumento em média das terras agrícolas brasileiras entre 2002 e 2013. É o que concluiu estudo realizado pela Assessoria de Gestão Estratégica do Ministério da Agricultura, em conjunto com a Universidade de Brasília. No período, a inflação foi de 121,9%. A terra representa 70,5% do valor dos bens existentes nos estabelecimentos agropecuários, enquanto o restante é dividido entre benfeitorias em geral, lavouras (permanentes e temporárias), matas e outros como veículos, máquinas e animais.

47%



Foto: Leandro Mirmann

Essa é a fatia da soja na produção brasileira de grãos da safra 2014/15. Pelos números do sexto levantamento da Conab, a temporada deverá produzir 198,5 milhões de toneladas de grãos e fibras, 2,6% a mais que os 193,5 milhões da anterior. A soja terá expansão de 8,3% sobre a safra passada, ou 7,14 milhões de toneladas, para 93,26 milhões. A área cultivada deverá se manter inalterada de uma safra para a outra, com 57,03 milhões de hectares. A maior evolução é a da oleaginosa, de expansão de 3,9% — de 30,17 milhões para 31,33 milhões de hectares.



Todos os indicadores econômicos sustentam que, apesar da desaceleração geral ocorrida na economia, o agronegócio seguirá como o principal protagonista de sustentação para o crescimento do País. Ele tem colaborado de duas formas: no fornecimento de alimentos a preços competitivos, que colabora para atenuar os efeitos de uma inflação em aceleração, e na garantia de exportações consideráveis, que colabora para que o declínio na balança não seja tão profundo”.

Fábio Meirelles, presidente da Faesp e também da Agrishow, ao comentar a sua expectativa para a realização da feira de Ribeirão Preto/SP em relação ao momento político e econômico pelo qual passa o Brasil



>>>>><Gigantismo cooperativista>><<<<<<

De cada 100 produtores brasileiros das principais culturas e criações (como soja, café, laranja, leite, carne, etc.), 64 estão vinculados ao cooperativismo. O dado é da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB). A entidade representa 1.600 cooperativas agrícolas, instituições mantidas por 1 milhão de cooperados, e o faturamento das instituições chega a R\$ 100 bilhões/ano – 10% do PIB agrícola. O presidente da entidade, Márcio Lopes de Freitas, destaca que todo o desempenho positivo do cooperativismo tem por objetivo beneficiar o associado. “Por isso, as cooperativas possuem estratégias de longo prazo, perpetuação e persistência, mesmo atuando em mercados muito voláteis, diferentemente dos empreendimentos voltados ao investidor, que buscam prioritariamente retornos financeiros”, avalia.

Inovar para um futuro sustentável



Foto: Kraw Penas

O presidente mundial da New Holland Agriculture, Carlo Lambro, esteve na fábrica da marca de Curitiba, e discutiu com os diretores da empresa sobre os resultados, estratégias e metas para o ano. Segundo ele, o Brasil e a América Latina são mercados estratégicos para o grupo CNH Industrial, do qual a New Holland é integrante. E que a região continental será importante para a segurança alimentar do planeta. “São necessários encontros constantes para discutirmos os desafios dos próximos anos, como fazer mais com menos, proteger os recursos naturais, utilizar a reciclagem e desperdiçar menos. É preciso inovar para garantir um futuro sustentável”, afirma Lambro, à esquerda, na foto com Alessandro Maritano, vice-presidente para a América Latina.

O maior pé de soja do mundo!

Enquanto o Brasil mede seus feitos na produção de soja em toneladas – serão mais de 93 milhões nesta safra – o produtor Nelson Roque Kappes, 62 anos, é premiado pelo número de vagens. Ele e a esposa, Celia Maria, de Santa Carmem/MT, são tradicionais campeões em concursos que premiam o número de vagens por pé de soja – cultivado em condições especiais para essa finalidade, inclusive com luz artificial. Na recente Expodireto, ele expôs uma planta com exatas 21.425 vagens! São três metros de altura, 9 quilos e sete meses de ciclo. A planta está em processo de homologação do Guinness Book como maior pé de soja do mundo. Em alguns concursos, o seu Nelson foi primeiro colocado e a esposa, em segundo. Em outros, perdeu o primeiro lugar para o... irmão. A família cultiva seis pés por ano para esse perfil de concurso. Na foto, o casal em um dos concursos que participou.



CHEGOU UNIZEB Gold

O ANJO DA GUARDA DA
SUA PRODUTIVIDADE.

SAÚDE PARA A PLANTA, PROSPERIDADE
PARA A LAVOURA, PAZ PARA VOCÊ.



Registrado para **SOJA**,
ALGODÃO e **MILHO**.

Único **FUNGICIDA PROTETOR** que
assegura **MAIS PRODUTIVIDADE**.

Agentes **anti-stress** com
impressionante **EFEITO VERDE**.



www.unizebgold.com

 **UPL**
Fazendo cada vez melhor

AQUI ESTÁ A SOLUÇÃO

CUIDADOS COM A PODRIDÃO DA UVA MADURA

Quais fatores contribuem para o aparecimento da podridão da uva madura e quais são as principais recomendações para evitar o problema no parreiral? Agradeço o auxílio.

Fernando Vasques
Flores da Cunha/RS

R- A podridão da uva madura é causada pelo fungo *Glomerella cingulata*. No inverno, o fungo pode sobreviver em restos de cultura e frutos necrosados. As condições ideais para a ocorrência e desenvolvimento da doença são temperaturas entre 25°C e 30°C e alta umidade proveniente de chuva, orvalho, irrigação ou cerração. “O fungo pode estar presente desde a floração, mas aparece somente com o amadurecimento dos cachos, durante a colheita e a comercialização. A estiagem ou a ausência do molhamento do cacho na fase de maturação da uva reduz a ocorrência da doença nos vinhedos”, informa Lucas Garrido, pesquisador da Embrapa Uva e Vinho. O excesso de nitrogênio e fermentos nas bagas favorecem a infecção e o desenvolvimento da doença. Os sintomas mais evidentes são observados nos cachos na fase de maturação ou em uvas colhidas. Sobre as bagas atacadas surgem manchas circulares, marrom-avermelhadas, que posteriormente atingem todo o cacho, deixando o grão de uva escuro e murcho. Para o

Fotos: Divulgação



controle, recomenda-se a redução das fontes de inóculo do patógeno no vinhedo, com remoção e queima de cachos mumificados e das partes podadas no inverno. Deve-se, ainda, controlar insetos-pragas que possam ocasionar ferimentos nas bagas, evitar o excesso de adubação nitrogenada para reduzir o crescimento excessivo dos ramos, realizar poda verde para favorecer o arejamento da planta e dos cachos e permitir melhor deposição dos produtos aplicados. Garrido reforça que a utilização de calda sulfocálcica durante o inverno é fundamental para a redução do fungo sobre a casca e gemas da planta. O controle químico deve ser preventivo, iniciando na floração e reaplicado duas a três vezes até a maturação.

PRODUÇÃO DE ARROZ

Li na edição de março da revista que o Rio Grande do Sul produz mais de 65% do arroz brasileiro. Quais são os outros estados que mantêm uma produção expressiva do cereal? Obrigado pela informação.

Nicolau Teixeira Alves
Jataí/GO

R- Caro leitor, no *ranking* da produção, Santa Catarina aparece em segundo lugar, mesmo que os números da colheita sejam bem inferiores aos do Rio Grande do Sul. Enquanto o estado gaúcho tem a safra estimada em 8,17 milhões de toneladas, os produtores catarinenses devem colher 1,05 milhão de toneladas no ciclo 2014/2015, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Mato Grosso tem safra estimada em 583,2 mil toneladas de arroz na atual temporada, número bem próximo do esperado para Tocantins, que é de 580,7 mil toneladas. Em seguida, aparece o Maranhão, com 572,6 mil toneladas. No total, o Brasil deve produzir 12,14 milhões de toneladas de arroz nesta safra, em uma área plantada de 2,328 milhões de hectares.



15 de Abril Dia da Conservação do Solo.

A agricultura sustentável depende de cada um.
Ser consciente hoje é garantir que as próximas
gerações poderão colher os frutos que a terra dá.

MicroEssentials[®]



Mosaic
The Mosaic logo graphic, which consists of a stylized, multi-colored square composed of smaller squares, positioned below the word Mosaic.

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

agranja

À Sua Disposição

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis 0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda a sexta, das 8h30 às 12h,

das 13h30 às 18h30

Sábado, das 9h às 14h



INTERNET

www.agranja.com

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



NEWSLETTER

Cadastre-se e receba toda a semana: 0800.541.0526 ou no site: www.agranja.com



Twitter

@revista_agranja

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail: mail@agranja.com

Fax: (51) 3233-3133

Cartas: Av. Getúlio Vargas, 1.526

Porto Alegre/RS CEP 90150-004

As cartas devem conter assinatura, RG e telefone do autor.

Por motivo de espaço ou clareza, as cartas poderão ser publicadas de forma reduzida. Só poderão ser publicadas na edição seguinte as cartas que chegarem até o dia 18.



PRESENTEIE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis 0800.5410526

Grande Porto Alegre (51) 3232-2288

amalia@agranja.com.br ou www.agranja.com

Para anunciar ligue

(11) 3331-0488 mailsp@agranja.com

(51) 3233-1822 mail@agranja.com

CARTAS FAX E-MAILS

A GRANJA: 70 ANOS DE CREDIBILIDADE

Há 70 anos, o agronegócio brasileiro evolui em maquinários, terras produtivas e tantos outros acontecimentos econômicos e históricos. Acompanhar essas transformações já garante **A Granja** o nosso agradecimento. Porém, vocês conseguiram mais: obter credibilidade, se reinventar a cada novidade e, acima de tudo, rigor na apuração com informações valiosas. O Brasil, e mais precisamente a agricultura nacional, desenvolve-se com alguns cliques no monitor do *tablet* ou *smartphone*. Com essas tecnologias, o produtor consegue antecipar tendências e as mudanças no clima. E é exatamente isso que **A Granja** faz pelo leitor, um jornalismo que antecipa ações e atualiza das mudanças. A gratidão é nossa por esse trabalho e empenho durante os anos. Para os próximos, desejamos muito mais sucesso.

Alessandro Maritano

vice-presidente da New Holland para a América Latina



SHOW DE PRODUTIVIDADE NO CAMPO

Muito interessantes os artigos que abordaram o agronegócio brasileiro nas últimas décadas publicados pela **A Granja** de janeiro. Gostei sobremaneira da interpretação do ex-ministro da Agricultura, o senhor Roberto Rodrigues. Ele lembra em um trecho que, nos últimos 20 anos, a área plantada com grãos cresceu 41% no Brasil, enquanto a produção saltou 223%! Ou seja, parabéns a todos pelo aumento vertiginoso da produtividade. O próprio Roberto Rodrigues esclarece que, pela produtividade de 20 anos atrás, para o Brasil colher o que vem colhendo seriam necessários mais 66 milhões de hectares! Um absurdo de área extra.

Danton Schmidt

São Desidério/BA

AUMENTOS DO CUSTO DE VIDA E DE PRODUÇÃO

Dizem que o Brasil só começa a funcionar depois do Carnaval. Mas em 2015 foi diferente. Pelo menos no Palácio do Planalto. Escrevo esta carta alguns dias antes das festas que param o País. Pois neste momento é só ligar a TV no noticiário que, além da corrupção na Petrobras, vejo o anúncio de novos aumentos. Combustíveis, energia elétrica, empréstimos. Todos os dias. E não é aumento pequeno não, de 3,5%; são aumentos bem robustos, de 20%, 40% e por aí vai. Lamentável! Onde a gente vai parar? Desta vez eu também preferia que o Brasil tivesse começado a funcionar só depois do Carnaval.

Pedro de Alcântara

Porto Alegre/RS

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

SER PRÓ

é estar à frente



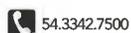
O mundo precisa dos melhores profissionais para produzir muito mais. O campo precisa de gente que conhece, que investe e toma as melhores decisões. E armazenar com a máxima performance é uma decisão chave. A GSI é a marca mundial de sistemas de

armazenagem, secagem e transporte de grãos, com equipamentos de alta tecnologia e desempenho, com maior durabilidade. Tudo isso bem **próximo** de você. Maximize seus resultados.

Seja pró, seja GSI.



GSI é uma marca mundial da AGCO.





O PIOR PARA O SETOR RURAL É A PERMANÊNCIA DA CRISE

Nenhum produtor rural sério e de sã consciência poderá desejar a permanência de uma crise política, da falta da autoridade e da apresentação de soluções para os impasses que vivemos. Crise política, não nos cabe muito meter o bedelho. Nós nunca criamos.

Crise econômica, nós podemos ajudar. É só definir que precisamos produzir mais e melhor e que temos de atender as demandas mundiais com produtos de qualidade e preços competitivos. Qualidade já fazemos. Os nossos produtos hoje chegam a ganhar sobrepreço nos mercados internacionais porque são melhores. Se temos dificuldades na competição de preços, o problema não está dentro da fazenda. Ele se acha fora da nossa porteira, e estamos esperando que alguma coisa de objetivo seja feita para que os custos dos nossos serviços de transporte, de limpeza, de processamento, de armazenamento e de facilidades portuárias sejam resolvidos.

Falar em ajuste econômico, financeiro ou fiscal já nos assusta. Isso tem o mesmo cheiro dos famigerados planos econômicos (e foram sete) que tentaram aniquilar todo o setor produtivo brasileiro.

Em 2002, eu ouvi claramente dizer que bastava de planos econômicos. Acreditei, pois eles foram fatais às nossas pretensões de ser uma economia competitiva. Nos últimos, esses planos nos permitiam usar a imagem de que os governantes, para acertar ou martelar os dados

Os ajustes nada mais são que as marteladas dos planos econômicos para acertar hoje a ganância do Governo

financeiros de suas contas, vinham para cima de nós com duas cabças ou boias, amarravam em nossos pés, e uma bigorna seria amarrada no pescoço, e nos jogavam n'água dizendo: "Salve-se quem puder".

Os ajustes nada mais são que as marteladas dos planos econômicos para acertar hoje a ganância do Governo. Felizmente, começamos a ouvir as vozes de alguns partidos da chamada base do Governo exigindo que o ajuste se faça dessa vez

dos dois lados, inclusive, nas contas públicas. Isso é bom. Esperamos que não seja demagogia.

A verdade é que o setor produtivo em algumas regiões está agravado por falta ou excesso de chuvas e até agora está à míngua. Não há recursos, os programas de produção estão sendo paralisados pela completa ausência dos bancos financiadores, que apenas alegam não terem limites. Isso é muito arriscado. Pensar-se que a Nação corrigirá suas distorções financeiras sem a ajuda e a participação do setor produtivo brasileiro é um erro pior que todas as trapalhadas que antes fizeram.

Temos insistido que a nossa ministra da Agricultura, Kátia Abreu, que conhece bem o setor, é a única a ter um discurso consolidado na experiência e na luta destes últimos 30, 40 anos. Se não respeitarem as suas reivindicações, é sinal que estamos mesmo no fim de uma jornada. Não creio que haverá tanta irresponsabilidade. Em casa que falta pão, todo mundo chora, grita, e ninguém tem razão. ☒

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura



WAGGON 36.000

MAIS CAPACIDADE PARA SUA PRODUTIVIDADE SER MAIOR.



FormaD



Descarga perfeita.

O helicóide vertical é composto pelo exclusivo sistema GTS de passo duplo-alongado, visando fluidez no grão e evitando pontos de impedimento no transporte.



Carga uniforme.

A linha Waggon é equipada com sistema de atuador elétrico capaz de fazer o direcionamento vertical da descarga, proporcionando uniformidade no hora de repassar a carga.



Máxima capacidade.

O sistema de eixos fixos é sobredimensionado para até 50 toneladas de capacidade, garantindo o transporte da carga máxima mesmo em terrenos irregulares.



UpGrain Multi 24.000



UpGrain Multi 18.000



UpGrain 18.000



UpGrain 12.000



UpGrain Prime 15.000

LANÇAMENTOS
2015

Confira as novidades da GTS na Agrishow 27/4 a 1/5 - Ribeirão Preto/SP

Plainas | Transporte | Manejo do Solo | Colheita

2015 ANO INTERNACIONAL DO SOLO

GTS
DO BRASIL
É mais Tecnologia



SOJA: DEPENDÊNCIA PERIGOSA

O Brasil é um dos países que possui uma das maiores áreas agrícolas do mundo. São quase 280 milhões de hectares, o que nos transformou em um dos principais exportadores mundiais, principalmente de soja, o que é muito positivo, afinal, isso tem mantido a nossa balança comercial positiva. Porém, tem aumentado a preocupação brasileira e, em particular, dos produtores, pelo fato de a nossa exportação estar se concentrando em apenas um comprador, o que é um risco que deve ser olhado com atenção.

A China tem uma grande importância no mercado de *commodities*. Na safra 2013/2014, consumiu mais de 80 milhões de toneladas, e em 2014/2015 deve consumir acima de 86 milhões. O país é o principal importador de soja do Brasil. Como sua produção está estagnada há dez anos, a China tem impulsionado a produção mundial de soja, afinal, um país com mais de 1,3 bilhão de pessoas e crescendo seu consumo acima de 7% ao ano tem sua importância. Mas isso também traz preocupações.

O país da Ásia importa 70% de toda a soja em grãos exportada pelo Brasil. Essa dependência de um consumidor só gera incertezas. Mas da mesma forma, a China também tem sua preocupação com o fornecimento e com os preços. Os chineses não se conformam de o mercado de soja ser formado na Bolsa de Chicago. Por isso, foram inúmeras as tentativas do gigante asiático em romper essa dependência do mercado ser ditado por outro gigante que é o EUA.

A China tem buscado ter referências de preços dos produtos que importa da sua própria bolsa. Uma prova disso é que 25% de toda a comercialização mundial de óleo passa pela Bolsa de Commodities de Dalian, a principal bolsa de futuros desse gigante asiático. A China vê Dalian como

um instrumento necessário para aumentar sua influência na formação das cotações internacionais, em especial da soja, e fazer negócios em sua própria moeda.

Tive a oportunidade de ir à China por diversas ocasiões. Uma dessas viagens foi para participar da 6ª Conferência Internacional de Óleos e Oleaginosas, que aconteceu em Guangzhou. E durante essas viagens pude constatar

A China tem se consolidado como o principal comprador e vendedor do Brasil. Em 2014, o país importou do Brasil US\$ 40,6 bilhões. Apesar de ser inimaginável a China deixar de comprar soja do Brasil, a questão é outra: a demanda chinesa continuará crescendo?

tar a evolução das cidades chinesas e o crescente processo de urbanização do meio rural. A China tem uma população de 1,34 bilhão, sendo que menos de 50% estão na área urbana.

O maior poder aquisitivo dos cidadãos também se reflete no aumento das importações de soja, pois com mais dinheiro as pessoas comem melhor, e a soja é a base para a produção de farelo e ração que alimenta animais de abate (frango, suíno e peixe). Lembrando que a China é o maior produtor de suínos do mundo; 50% do suíno mundial é chinês. É também o maior produtor de peixes, a principal car-

ne consumida no mundo.

A China tem se consolidado como o principal comprador e vendedor do Brasil. Em 2014, o país importou do Brasil US\$ 40,6 bilhões. Apesar de ser inimaginável a China deixar de comprar soja do Brasil, a questão é outra: a demanda chinesa continuará crescendo? Afinal, o Brasil a cada ano tem aumentado sua produção imaginando que o gigante asiático irá consumir mais, o que é muito temerário. O resultado estamos vendo agora com a baixa nos preços da soja pelo aumento da oferta da oleaginosa no mercado mundial.

A realidade do mercado é que na safra 2013/14 o mundo produziu 283,7 milhões de toneladas de soja. Em 2014/15, a expectativa é que sejam 315,1 milhões de toneladas, um crescimento de 11%. Os estoques crescem de 66 milhões para 89,3 milhões de toneladas, crescimento de 34,7% em apenas um ano. Em contrapartida, o consumo mundial cresceu apenas 5,7%, o que não é pouco. Mas o Brasil segue crescendo de forma acelerada a sua área, com 26% de aumento em três anos. O chinês não consegue demandar todo esse aumento.

Ficou claro que, apesar de a economia chinesa ser uma locomotiva, ela tende a desacelerar um pouco, para evitar descarrilar, mas o trem-bala chinês não vai parar. Vai seguir mais lentamente em uma velocidade segura. Resta aos produtores brasileiros ajustarem o crescimento da área agrícola de forma mais sustentável no médio e longo prazo, se é que isso é possível, já que qualquer ano de preços melhores vemos o efeito manada de aumento de área. E com isso os preços caem, a produtividade cai e o lucro some. 

Presidente da Câmara Setorial da Soja, diretor da Aprosoja e produtor rural em Campos de Júlio/MT

NÃO HÁ LIMITES PARA OS MOTORES FPT INDUSTRIAL.



MOTORES FPT INDUSTRIAL DESENVOLVIDOS PARA IR ALÉM.

A FPT Industrial é uma empresa do Grupo CNH Industrial que desenvolve e produz motores, eixos e transmissões. Com uma gama completa, atua nos segmentos agrícola, construção, veículos comerciais, marítimo e geração de energia. Líder em inovação e tecnologia, possui 10 plantas e 6 Centros de Desenvolvimento no mundo, com 2 fábricas na América Latina, em Sete Lagoas (Brasil) e em Córdoba (Argentina). Tudo isso faz da FPT Industrial uma empresa completa.



POWERING THE FUTURE.

MARINE

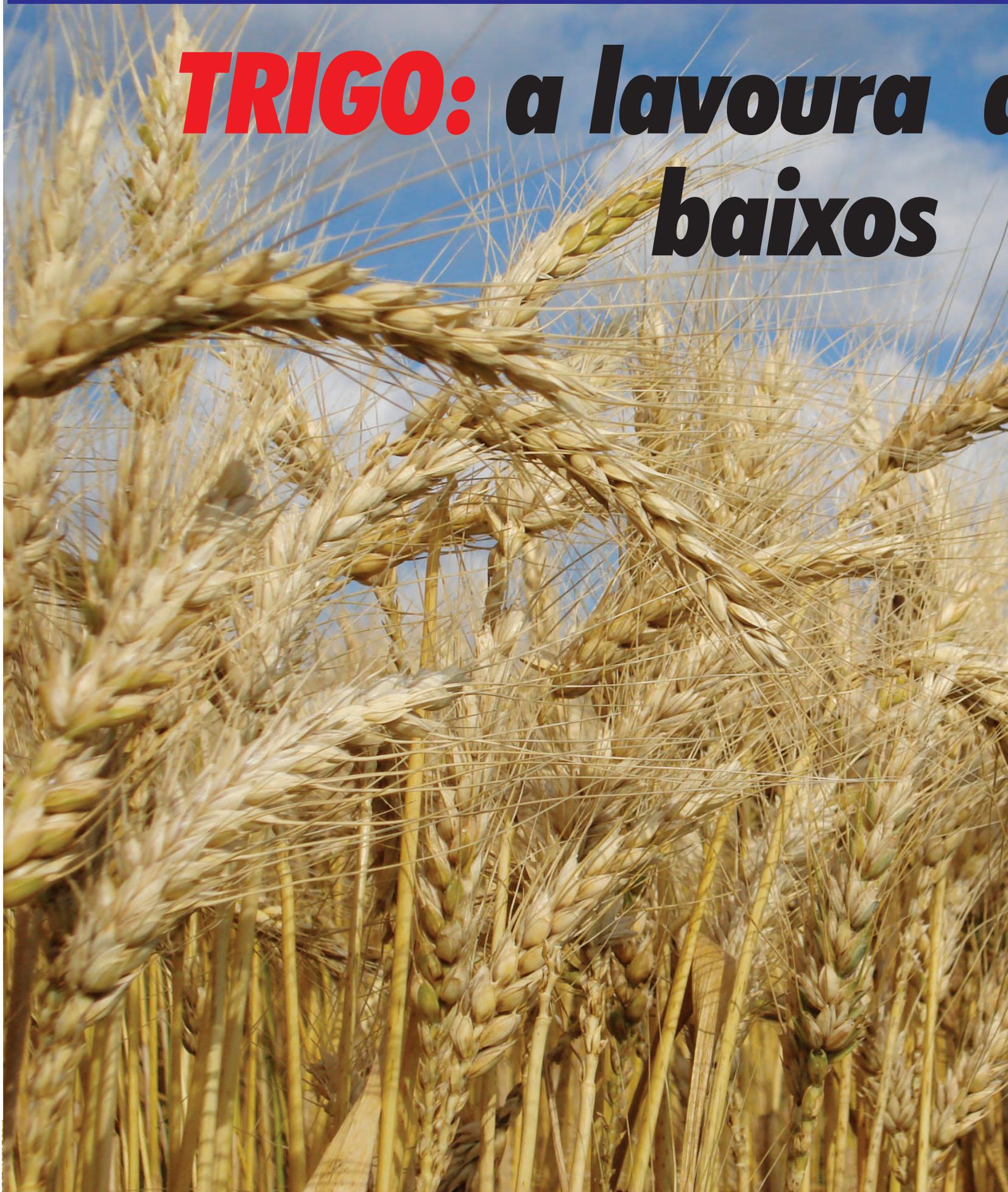
ON ROAD

OFF ROAD

POWER GENERATION

REPORTAGEM DE CAPA

TRIGO: a lavoura e os baixos



de altos e



Enquanto trabalham na colheita de uma grande safra de verão, os produtores brasileiros já pensam na lavoura de inverno. Onde o milho de segunda safra não é cultivado, o carro-chefe é o trigo, cultura que vive de oscilações e sofre com as variações do clima. Nos dois principais estados produtores – Rio Grande do Sul e Paraná – a tendência até agora é de redução para a área que será plantada este ano. Mas o ciclo do inverno tem mais. Culturas como a cevada e a aveia têm aumento de demanda e podem ser alternativas interessantes para o período. E a todos os produtores, os pesquisadores alertam: ainda que o retorno econômico não seja imediato, é preciso e sempre recomendável manter o solo coberto, independentemente da época do ano

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

REPORTAGEM DE CAPA

O Brasil deve registrar um novo recorde no ciclo produtivo 2014/2015. Os números da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) apontam para uma colheita próxima de 200 milhões de toneladas de grãos. O momento é de colheita dos grãos de verão em boa parte das regiões produtoras. Mas como a agricultura é dinâmica, também é hora de projetar e planejar os cultivos do inverno. Principal cultura do período, o trigo é cultivado principalmente na Região Sul e, no ano passado, ocupou 2,73 milhões de hectares no País, uma área 23,6% superior à que foi plantada em 2013. No Paraná, houve o maior incremento, de 37,1%. Foi cultivado, segundo a Conab, 1,36 milhão de hectares e foram colhidas 3,724 milhões de toneladas, o que representou um aumento de 102,1% sobre 2013.

No Rio Grande do Sul, o plantio também cresceu – de 1,038 milhão para 1,14 milhão de hectares. No entanto, problemas climáticos frustraram as expectativas de produtividade e a produção sofreu um recuo de 52,3% de 2013 para 2014, ficando em 1,5 milhão de toneladas. A qualidade do cereal também foi afetada, o que provocou queda nos preços, que variaram de acordo com a classificação do grão. É justamente esse desempenho que não colabora para motivar os gaúchos diante de uma nova safra. Em março, as projeções ainda não estavam totalmente definidas, mas alguns indicativos mostravam o provável comportamento dos produtores.

Rotação é necessária — Com lavou-

ras em Cruz Alta, no Noroeste do estado, os irmãos Francisco e Fabio Tirloni contam que vão plantar trigo em função do esquema de rotação de culturas que adotam todos os anos. Em 2014, o excesso de umidade e o calor provocaram o surgimento da brusone nas plantas e ajudaram a derrubar a produtividade média de 60 sacas por hectare obtida nos últimos quatro anos para 37 sacas. Com um custo de colheita calculado em 50 sacas por hectare e preços em torno de R\$ 28 a saca, o resultado financeiro do cereal foi negativo. “Só tivemos parte do prejuízo coberto porque tínhamos o Proagro”, relata Francisco, referindo-se ao seguro do Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro), do Governo Federal. Este ano, devido às incertezas da conjuntura política e econômica do País, a opção deverá ser pela contrata-

Lavoura gaúcha sofreu com o clima e teve perdas de mais de 50% na colheita, que foi de 1,5 milhão de toneladas em 2014. Para este ano, estimativa é de redução na área

Francisco e Fabio Tirloni, produtores de Cruz Alta/RS: torcida é por uma mudança de cenário para o cereal, que é cultivado para manter o esquema da rotação de culturas

ção de um seguro privado.

Na safra de verão, os irmãos de Cruz Alta cultivam 300 hectares, dos quais 240 são com soja. Os outros 60 serão cultivados duas vezes, com o milho safra e com a soja safrinha. “A soja safrinha será um experimento. Vamos fazer duas safras e meia neste ciclo”, descreve Francisco. Em plena colheita da oleaginosa, a expectativa é de uma produtividade média de, no mínimo, 60 sacas por hectare. No inverno deste ano, além do trigo, que vai ocupar 150 hectares, 120 hectares serão destinados à aveia-branca e 30 hectares à canola. Para o trigo, a torcida é por uma mudança de cenário, que até agora sinaliza com preços não remuneradores e aumento de custos. “É uma pena, porque há três anos ganhamos dinheiro com o trigo, que é uma cultura essencial para a sustentabilidade do nosso sistema”, analisa o produtor.

Reversão de tendência ainda é possível — A possibilidade de novos acontecimentos faz com que, apesar da tendência de redução de área, o cenário ainda esteja em aberto para a próxima lavoura de trigo, sustenta o analista Carlos Cogo, diretor da Carlos Cogo Consultoria Agro-econômica. Nos seus primeiros levantamentos sobre a situação da cultura, ele projeta uma queda mais acentuada no Rio



Denise Suterres/ig



Kátia Marcon/Emater/RS





Grande eficiência e segurança



Garantia de qualidade



Alta durabilidade e resistência



Baixo custo por tonelada armazenada

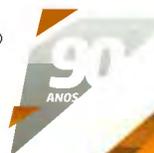
**TECNOLOGIA E PRECISÃO
PARA ACOMPANHAR
O DESENVOLVIMENTO
DO AGRONEGÓCIO, QUE
NÃO PARA DE CRESCER.
ESSE É O NOSSO NEGÓCIO.**

A Kepler Weber oferece a solução completa para o pós-colheita, de acordo com a necessidade do produtor ou da indústria.

Com presença nos cinco continentes, a Kepler Weber é a maior empresa brasileira do setor de armazenagem, beneficiamento e movimentação de grãos. São mais de 90 anos fornecendo a tecnologia que faz o agronegócio crescer no mundo todo, reduzindo perdas, aumentando produtividade e transformando resultados.

 /keplerweber  @keplerweber  /keplerweber

KEPLERWEBER®



Armazenagem de resultados. Esse é o nosso negócio.

REPORTAGEM DE CAPA

Grande do Sul. “A área no Brasil acumulou uma expansão de 44% nos últimos três ciclos, mas deve recuar 7,3% em 2015. No entanto, em caso de condições climáticas mais favoráveis, a safra 2015 tem potencial de produção de 7,3 milhões de toneladas”, assinala o consultor, lembrando que no último ciclo a forte retração no estado gaúcho reduziu a colheita brasileira dos esperados 7,6 milhões de toneladas, para 5,9 milhões de toneladas, 6,8% acima da safra 2013.

Uma das influências para a formação da próxima lavoura virá do dólar. A moeda norte-americana acumula alta de mais de 22% no primeiro trimestre de 2015, na casa dos R\$ 3,20. Se, por um lado, esse cenário representa incremento nos custos pela necessidade de insumos importados, por outro, poderá favorecer os preços de venda do cereal. Também há tendência que os moinhos deem preferência ao produto nacional, já que o importado está mais caro. “Os preços estão apresentando alta no Paraná e têm espaço para subir mais, se considerarmos os valores do trigo argentino e norte-americano. Para citar um exemplo, uma tonelada do cereal argentino desembarca em São Paulo por R\$ 950, enquanto uma tonelada do grão paranaense chega a R\$ 810”, esclarece Cogo.

Na opinião do consultor, alguns fatores podem colaborar para o incremento nas cotações do trigo em grão e dos derivados nos próximos meses. “Podemos acreditar nessa tendência devido à forte valorização do dólar – que eleva a paridade de exportação –, à quebra da safra brasileira em 2014, à exportação do cereal de baixa qualidade do Rio Grande do Sul e à redução dos estoques do grão no Paraná”, argumenta.

O mercado do Rio Grande do Sul está deslocado desse movimento, já que o cereal disponível para a venda não atende a demanda da panificação. Em função da queda de qualidade para moagem, a maior parte da produção gaúcha foi destinada à exportação para mercados menos exigentes ou para a fabricação de ração. O preço médio da saca de 60 quilos, segundo a Emater/RS, era de R\$ 25,75 na terceira semana de março.

Questões além do campo — Acom-

panhando de perto o sentimento dos produtores, o assistente técnico da Emater/RS e especialista em trigo Luiz Ataídes Jacobsen lamenta que novamente o estado possa vivenciar uma drástica redução na lavoura de trigo. Ainda sem uma projeção oficial, ele fala em retração de até 30% nas propriedades gaúchas. “Em 2005, houve uma queda de 42% no plantio e, em 2006, de 30%. Foi um período ruim, mas depois conseguimos uma certa estabilidade”, recorda.



Denise Sant'Anna

Pesquisador Eduardo Caierão, da Embrapa: trabalho de melhoramento inclui cultivares que atendam a indústria panificadora e que tenham maior resistência a estresses climáticos

Agora, o cenário formado por quebra de safra, baixa remuneração e incremento nos preços dos insumos, frete, energia e combustíveis cria um desestímulo natural entre os agricultores. “De qualquer forma, não podemos descartar que, depois da colheita da lavoura de verão e, fazendo uma análise mais racional dos

fatos, alguns produtores ainda possam reverter suas decisões. Nesse sentido, também precisamos lembrar que há poucas opções para o cultivo do inverno no Rio Grande do Sul e que o trigo é utilizado no calendário da rotação”, declara.

A batalha pelo reajuste no preço mínimo da cultura também deverá pesar na hora da definição da lavoura. No ano passado, o aumento do valor foi de apenas 5% para a classe Pão Tipo 1 na Região Sul, ficando em R\$ 33,45 a saca. Até o final de março, ainda não havia uma definição do Governo a respeito de valores para a próxima safra, mas a reivindicação, segundo a Federação das Cooperativas Agropecuárias do Rio Grande do Sul (Fecoagro/RS), é de uma elevação de 19%.

Outra razão que motivou embate entre tricultores e Governo no ano passado foi a isenção da Tarifa Externa Comum (TEC) para as importações de trigo de fora do Mercosul, em uma cota de 1 milhão de toneladas. A medida foi justificada pela necessidade de garantir o abastecimento do mercado brasileiro no ano passado. O Brasil precisa importar praticamente a metade do necessário para complementar o consumo interno. A estimativa é de que no atual ciclo, até julho de 2015, sejam adquiridas do exterior cerca de 6,65 milhões de toneladas do cereal. Os principais fornecedores são os Estados Unidos e a Argentina.

Uma das razões que ajuda a desvalorizar os preços do trigo gaúcho é que, ao mesmo tempo em que há déficit do cereal no País, há sobra no Rio Grande do Sul, menciona o pesquisador Eduardo Caierão, da Embrapa Trigo. “Muitas vezes, devido ao custo da logística brasileira, é mais caro transportar a produção do Sul para o Nordeste do que importar de outros países. Além disso, parte do cereal gaúcho não atende as especificações necessárias para a panificação, que hoje responde por cerca de 70% do consumo nacional”, aponta.

Com sede em Passo Fundo/RS, a Embrapa Trigo trabalha há mais de 40 anos com o melhoramento de cultivares com o objetivo de suprir principalmente a demanda da indústria panificadora. “A qualidade também depende da segregação



e de um esforço conjunto entre pesquisa, cooperativas e cerealistas”, define Caierão.

Produção e qualidade — Hoje, entre 90% e 95% da produção brasileira de trigo estão na Região Sul. O restante da lavoura, em estados como Mato Grosso do Sul, Goiás, Distrito Federal, Minas Gerais e São Paulo, cultiva áreas irrigadas e de sequeiro. Enquanto no Sul a produtividade média fica em torno de 2,5 mil quilos por hectare, no Distrito Federal, por exemplo, o rendimento médio do trigo irrigado foi de 7 mil quilos por hectare na safra 2013. “No Sul, o clima é muito mais desafiador”, conclui o pesquisador da Embrapa. Ele acredita que existe potencial para a ampliação das lavouras no Cerrado, especialmente nas áreas de sequeiro, onde o custo é mais baixo em comparação com as lavouras irrigadas. “Nesse caso, precisamos superar os desafios da brusone, do calor e da falta de chuva”, enumera.

Na última safra, as adversidades do tempo provocaram queda de 56,5% na produtividade do cereal gaúcho, derrubando a média do estado para 1,33 mil quilos por hectare, segundo a Conab. Caierão diz que a pesquisa vem avançando no trabalho de cultivares com maior resistência ao estresse causado por geadas e chuvas e a problemas como manchas foliares, giberela e brusone. “Nos nossos ensaios, chegamos a obter rendimentos entre 6 mil e 7 mil quilos por hectare com algumas cultivares, e há produtores que alcançam isso nas suas lavouras, mas a assistência técnica e o manejo são essenciais para chegar a um número como esse”, acentua.

Queda deverá ser menor no Paraná — A expectativa para o Paraná indica um recuo de 3% na área a ser plantada com o trigo. Diferentemente da Conab, que indica o cultivo de 1,36 milhão de hectares na safra 2014, o Departamento de Economia Rural (Deral) da Secretaria da Agricultura do estado registrou área de 1,39 milhão de hectares com o cereal na última temporada. Agora, a tendência é de plantio de 1,35 milhão de hectares.

No Paraná, onde o plantio segue até junho, há situações distintas de acordo com a região. No Norte, por exemplo, onde o trigo concorre com o milho da segunda safra, houve atraso no plantio da soja e pouco espaço para o milho. Assim, poderá haver um incremento de mais de 9%

no cultivo do trigo. Já no Sul, onde no ano passado a chuva na colheita levou à queda de rendimento, a projeção é de decréscimo. “No geral, será uma boa área de cultivo e com possibilidade de recorde de produção, acima de 4 milhões de toneladas se o clima colaborar”, informa o engenheiro agrônomo do Deral Carlos Hugo Godinho.

Onde há concorrência entre as culturas, a opção pelo milho também será econômica. Entre fevereiro de 2014 e fevereiro de 2015, o preço da saca do trigo declinou 26%, chegando a R\$ 30,66 na média do estado. Nesse mesmo período, o milho recuou 4%, de R\$ 21,59 para R\$ 20,80 a saca. “Além dessa queda de um ano para o outro, os preços estão abaixo do custo variável e do mínimo estipulado pelo Governo”, cita o agrônomo.

A depreciação fez com que os produtores segurassem a venda da última safra. Segundo o Deral, até fevereiro, o estoque de trigo no Paraná era de 900 mil toneladas, bem mais do que as 100 mil disponíveis no mesmo período do ano anterior. Mas pela necessidade dos moinhos e dos produtores que precisam abrir espaço nos armazéns, março foi um mês

de maior movimentação no mercado e de leve melhora nos preços. No dia 24 de março, a saca tinha valor de R\$ 32,79, o que indicava um incremento de 5% em comparação com o mês anterior.

Altos rendimentos — Na região dos Campos Gerais do Paraná, o produtor Claudio Henrique Kugler mantém um esquema de rotação nos 1,7 mil hectares cultivados na propriedade da família em Pirai do Sul. A lavoura que recebe soja, milho e feijão no verão é semeada com trigo, aveia-branca, aveia-preta e azevém no inverno. E nesta safra, a novidade será a cevada, que deve ocupar 12% da área.

Trabalhando com duas cultivares altamente produtivas e com a ajuda do clima, ele obteve rendimentos entre 4,2 mil e 4,7 mil quilos por hectare na área de trigo da última safra. Até março, 50% da colheita havia sido vendida. “Estou aguardando preços em torno de R\$ 650 a tonelada para vender o restante”, afirma Kugler. A lavoura de 2013 foi comercializada com valores de cerca de R\$ 800, mas como a produtividade foi mais baixa, o resultado acabou ficando bem parecido nas duas últimas safras.

Em meados do mês passado, o produtor paranaense ainda não havia fechado o cálculo dos custos de produção da próxima lavoura, mas ouviu notícias de que os fertilizantes podem ter aumento de preço entre 30% e 40%. “Também não

Produtor Claudio Kugler, de Pirai do Sul/PR: áreas de trigo cultivadas com alta tecnologia têm potencial para atingir produtividade de 5 mil quilos por hectare





O campo já tem tecnologia nas colheitadeiras e semeadoras. Está na hora da sua pick-up também ser inteligente.



Amarok 2015

Câmbio automático de 8 marchas.
Motor biturbo de 180 cv.
Faróis bixénon com luz de condução diurna em LED.
Câmera de ré + sensores de estacionamento dianteiro e traseiro.
HSA - Assistente para partida em subida.
ESC - Controle eletrônico de estabilidade.
Freios ABS off-road.
Tração 4x4 permanente.

Amarok. A força da inteligência.



Das Auto.



Giselle Barth

sabemos o quanto esse valor é parte de especulação”, avalia. Mesmo com a provável alta no desembolso, ele não tem intenção de reduzir a tecnologia na área, que ele acredita que tem potencial para alcançar os 5 mil quilos por hectare. “Vamos fazer a nossa parte, mas sabemos que dependemos do clima para colher bem”, acrescenta.

Liquidez é importante — O produtor é um dos 850 associados da cooperativa Castrolanda, que tem sede em Castro/PR. Desses, em torno de 350 produtores cultivam trigo no Paraná e em São Paulo. Na última safra, houve acréscimo de quantidade e qualidade ao cereal, destaca o gerente de Negócios Agrícolas da Castrolanda, Marcio Copacheski. “Tivemos um aumento de 13% em produtividade e de 15% em área plantada em relação à safra 2013, com um volume produzido ao redor de 150 mil toneladas de trigo. Além disso, com a introdução de novas cultivares, com uma melhor aptidão industrial, o perfil do nosso trigo está cada vez mais adaptado às necessidades dos moinhos”, destaca.

Segundo o dirigente, a Castrolanda foi a primeira cooperativa do estado a realizar testes de “Falling Number” (utilizado para determinar o nível de atividade enzimática no interior do grão), direcionando e segregando o produto de acordo com a aptidão e classificação para a indústria, seja de pão, massas ou biscoitos. “Isso facilita ao nosso setor de operação de mercado a adequada e rápida comercialização

Marcio Copacheski, gerente de Negócios da Castrolanda: instabilidade econômica vai provocar redução de 15% na lavoura de trigo dos associados da cooperativa nesta safra

do produto dos associados”, justifica Copacheski. Outro diferencial que vai contribuir para o aumento da liquidez do trigo é o moinho inaugurado no ano passado em

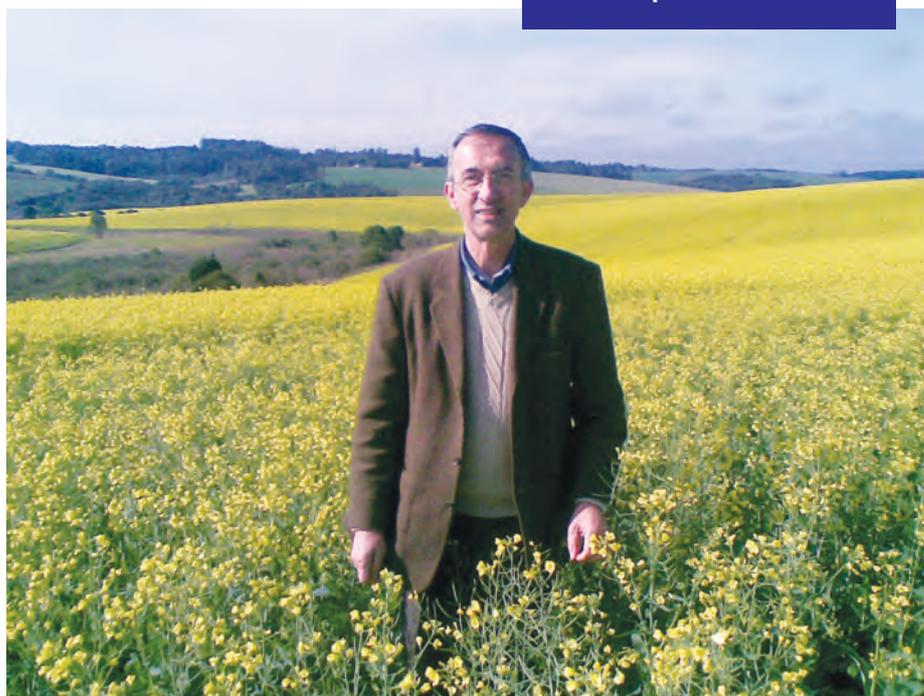
um trabalho conjunto com outras duas cooperativas - Batavo e Capal. Instalada em Ponta Grossa/PR, a indústria tem capacidade para absorver 120 mil toneladas do cereal por ano.

Para a safra 2015, a Castrolanda estima redução de 15% na área a ser plantada com o trigo. O recuo é creditado aos desdobramentos econômicos que provocam um certo receio entre os produtores, ana-

lisa Copascheski. Ao mesmo tempo, e como alternativa ao cereal, a cooperativa está incentivando a produção da cevada cervejeira entre os associados, que este ano devem plantar cerca de 3,5 mil hectares com a cultura.

Área com aveia-branca pode aumentar — Aveia, canola, centeio, cevada e triticale também formam o ciclo da safra de inverno no Brasil. A mais expressiva dessas lavouras, a aveia-branca, sofreu queda de 9,9% na área plantada em 2014, para 153,2 mil hectares. A produção caiu 23%, ficando em 306,5 mil toneladas. Especialista na cultura, o professor e consultor Elmar Floss, diretor do Instituto Agrônomo de Ciências (Incia), explica que o mercado de grãos da cultura é limitado. Por isso, quando em um ano há uma grande produção, como foi em 2013, o excesso de oferta faz o estoque aumentar e o preço cair. Assim, no ano seguinte, uma área menor é cultivada. “Ao contrário de 2013, em 2014 houve uma frustração muito grande na produção de grãos de aveia, a exemplo do que aconteceu com os demais cereais de inverno, reduzindo drasticamente a ofer-

Consultor Elmar Floss: Região Sul tem necessidade de produção de 9 a 12 toneladas por hectare ao ano de palhada para garantir a sustentabilidade do plantio direto



Divulgação



ta desse grão no mercado. Assim, os preços subiram e praticamente não tem estoque de grãos com qualidade industrial nesse momento. Por isso, a área cultivada nesse inverno deve ser maior, com um aumento talvez entre 10% e 15%”, considera o consultor.

O principal mercado para a aveia-branca é a alimentação animal, com destaque para os equinos e para os bovinos de leite. O apelo por alimentos funcionais também provocou aumento do consumo humano de aveia nos últimos anos. “Entretanto, quando se compara o consumo no Brasil com os países europeus e os Estados Unidos, ainda é muito baixo. A aveia também é considerada o melhor cereal para alimentação infantil, pois é rico em proteínas, sais minerais, vitaminas e fibras”, complementa Floss.

A canola foi outra lavoura que enfrentou problemas devido ao clima em 2014. A área cultivada no País é pequena, ficou em 44,7 mil hectares no ano passado (39 mil hectares no Rio Grande do Sul), e a produção foi de 36,3 mil toneladas, uma redução de 40% em comparação com

2013, de acordo com os números da Conab.

A Associação Brasileira dos Produtores de Canola (Abrascanola) estima um potencial de crescimento de 20% para a área cultivada com a planta em 2015. “O Brasil é importador de canola, porque a demanda atual é o equivalente a 130 mil hectares. Ou seja, o Brasil pode crescer cerca de 70 mil hectares ainda. Isso pensando apenas em consumo humano. Se falarmos em demanda para a produção de biodiesel, esse número é ainda maior”, relata o presidente da associação, Luiz Gustavo Floss. O Brasil deve produzir 4,1 bilhões de litros de biodiesel em 2015. A soja responde por 75% desse volume. As gorduras animais representam 21%; o óleo de algodão, 2%; o óleo de fritura usada, 1%; e outras matérias-primas, como a canola, 1%.

Manejo que preserva o solo — Tão importante quanto investir em tecnologia e manejo para alcançar bons resultados, é manter o solo coberto a maior parte do tempo para obter as mais adequadas propriedades químicas, físicas e biológicas.

A realidade, no entanto, mostra que nem sempre os produtores têm o cuidado de investir em plantas de cobertura quando não há um cultivo comercial na área.

O plantio direto, pela formação da palha, protege o solo contra a erosão, aumenta a infiltração de água quando chove, reduz a evaporação, tem efeito supressivo sobre plantas daninhas e oferece nutrientes à terra. O professor Elmar Floss cita que nas condições climáticas da Região Sul há necessidade da produção de 9 a 12 toneladas por hectare ao ano de palhada para garantir a sustentabilidade do plantio direto. “A soja, com cultivares cada vez mais precoces e de baixa estatura, deixa cada vez menos palha no solo. Além disso, trata-se de uma palhada de baixa relação C/N, que é rapidamente decomposta pelos microrganismos do solo”, ressalva o consultor.

Além disso, acrescenta Floss, as principais culturas, soja e milho, são colhidas cada vez mais cedo e a semeadura do trigo e de outros cereais de inverno é feita mais tarde devido à sensibilidade a geadas, criando-se um vazio outonal que não

KREBS
Sistemas de Irrigação

Venha descobrir o que preparamos para você irrigar melhor em nosso stand na **Agrishow 2015**.

www.krebs.com.br/uma-nova-irrigacao

O grão que vai para a garrafa

A demanda pelo malte, principal matéria-prima da cerveja, vem estimulando o cultivo da cevada no Brasil. Em 2014, de acordo com a Conab, houve aumento de 13,9% na área, com 117,2 mil hectares plantados na Região Sul. Ainda mais vulnerável que o trigo em relação à umidade, a lavoura sofreu com o clima no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, e a produção teve queda de 15,4%, ficando em 305,4 mil toneladas. O pesquisador Euclides Minella (foto), da Embrapa Trigo, acredita em crescimento da cultura nos próximos anos e de aumento na área plantada na atual safra. Além do Sul, há lavouras cultivadas em sistemas irrigados em estados como São Paulo, onde a Malteria do Vale, em Taubaté, deve elevar a área de 3,4 mil hectares na última safra, para 5 mil hectares este ano.

O volume produzido no País abastece apenas 40% do que as maltarias precisam. O restante é importado principalmente de países da Europa, da Argentina e do Uruguai. A lavoura é formada por meio de contrato – o agricultor recebe a semente e depois será re-



Embrapa Trigo

germinação mínima de 95% dos grãos para ser transformada em malte. Quando isso não acontece, o cereal é destinado à ração e o valor comercial pode cair pela metade. A recomendação aos produtores que planejam cultivar a cevada é estabelecer o destino da colheita antes do plantio e buscar orientação técnica para a formação da lavoura. “O nível tecnológico da cevada é bastante competitivo e, em condições normais de clima, a cultura pode ter produtividade superior ao trigo, com potencial para 100 sacas por hectare”, ressalta Minella.

Uma das vantagens agrônômicas da cevada é o ciclo de produção até 15 dias mais curto em relação ao trigo, o que permite que a soja seja plantada mais cedo na safra de verão. Estudos ainda indicam que o rendimento da oleaginosa na resteva da cevada pode chegar a cinco sacas por hectare a mais do que a obtida na sequência do trigo, o que ocorre pelas características do sistema radicular da planta e pelo maior volume de palha formada e convertida em matéria orgânica.

munerado de acordo com a qualidade do produto entregue. A Embrapa trabalha em conjunto com indústrias como a Ambev e a cooperativa Agrária, de Guaparuva/PR, no desenvolvimento de cultivares que atendam a critérios como maior produtividade, maior qualidade cervejeira e resistência a doenças como oídio, mancha reticular e giberela.

Normalmente, os preços e custos da cevada são semelhantes aos valores do trigo. No entanto, para aceitação da indústria cervejeira, a planta precisa da

existia até alguns anos atrás. “A canola é implantada mais cedo, bem como as forrageiras como aveia-preta, aveia-branca, centeio e azevém. Nas demais áreas, esse vazio precisa ser preenchido com culturas intercalares, como aveia-preta, nabo-forrageiro ou ervilhaca, dependendo da sucessão cultural e das condições da região. O importante é seguir a técnica colher-semeiar-colher e manter o solo coberto a maior parte do tempo”, recomenda.

O professor fornece um exemplo de sistema que pode ser implantado nesses casos. Nas áreas onde será semeado o trigo, pode ser plantado o nabo-forrageiro, na quantidade de 20-25 kg/ha de sementes, em um espaçamento de 17-20 cm entre linhas. “Dessa forma, a cobertura do solo é mais rápida e a raiz não tuberiza, gerando uma melhoria nas propriedades físicas e químicas. Com pelos menos 60 dias de intervalo entre a semeadura do nabo e a dessecação antecedendo a se-

meadura do trigo, cevada ou aveia-branca, essa alternativa é economicamente viável”, detalha.

Desafio maior no Cerrado — Além de colaborar para a eficiência do plantio direto, o uso de plantas de cobertura em rotação, sucessão ou consórcios também é fundamental para reduzir as quantidades de fertilizantes nitrogenados aplicados às culturas. Para o milho, que tem elevado consumo de nitrogênio, essa prática pode representar economia significativa. “Mesmo que sejam conhecidos os inúmeros benefícios das plantas de cobertura, essa prática é pouco utilizada em plantio direto no Cerrado devido à limitação de oferta hídrica, já que é comum um período de cinco a seis meses sem a ocorrência de chuvas, o que normalmente acontece entre abril e outubro. Além disso, existe uma enorme dificuldade em sincronizar o cultivo das plantas de cobertura com as épocas de semeadura e os sis-

temas de manejo das culturas comerciais”, descreve a pesquisadora Arminda Carvalho, da Embrapa Cerrados.

Sistemas de integração lavoura-pecuária vêm representando uma alternativa importante para viabilizar esse esquema produtivo, especialmente com o cultivo de braquiária, que tem bons resultados em consórcio ou sucessão com o milho. “A braquiária não compete com o milho e ainda ajuda a aumentar a produtividade do cereal”, prossegue a especialista. Plantas com maior tolerância ao estresse hídrico são indicadas para essas regiões. Em locais onde a colheita do milho safrinha é feita mais cedo, o produtor pode, em seguida, plantar milheto, nabo-forrageiro ou sorgo. “Sabemos que, do ponto de vista técnico, a sucessão acaba virando uma monocultura e prejudica a diversidade. Por isso, estudamos plantas e manejos que possam mudar esse ciclo”, frisa a pesquisadora. ☒



RONDÔNIA. UM CONVITE AO AGRONEGÓCIO. UM SHOW DE OPORTUNIDADES.

Rondônia já é o maior produtor de carne e leite da Região Norte. E está a caminho de se tornar o maior produtor de peixe do Brasil. Tem localização estratégica, boas estradas e uma estrutura portuária moderna. A safra de grãos não para de crescer. Não é por acaso que a maior feira de agronegócio do norte do país é realizada no centro do estado. Em Rondônia o agronegócio virou o centro das atenções. Tem oferta de crédito e produtores ávidos por novidades. Rondônia Rural Show. De 27 a 30 de maio. O convite está feito. Venha fazer bons negócios.



De 27 a 30 de maio em Ji-Paraná.



Secretaria de Estado da
Agricultura, Pecuária, Desenvolvimento
e Regularização Fundiária



RONDÔNIA
Governo do Estado

ESFORÇO para a safra não parar

A infraestrutura deficiente continua afetando a rentabilidade do produtor, mas o Governo acredita que muitas melhorias serão percebidas no escoamento da produção 2014/2015

*Denise Saueressig
denise@agranja.com*

Safra após safra, os problemas da logística representam a maior fonte de preocupação do agronegócio brasileiro. Eficiente e competitivo do lado de dentro da porteira, o País ainda enfrenta sérios gargalos para escoar a colheita de sucessivos recordes produtivos e que este ano será de quase 200 milhões de toneladas. As condições estão longe das ideais, mas obras e melhorias estão provocando

mudanças importantes em estruturas do País. O Governo Federal vem trabalhando por meio de um Grupo de Trabalho criado pela Portaria nº 231/2014, que envolve diferentes ministérios e órgãos públicos e privados ligados às áreas do transporte e da agricultura.

Com as tendências que apontam para o incremento da produção na região e para desafogar os portos do Sul e do Sudeste,

um dos principais esforços vem sendo direcionado ao chamado Arco Norte, que envolve a infraestrutura dos corredores multimodais nos estados do Amazonas, Pará, Rondônia, Mato Grosso, Tocantins e Maranhão e portos entre o Amazonas e a Bahia. “O Terminal de Grãos do Maranhão (Tegram), no Porto do Itaqui, e as operações da Bunge e da ADM no porto de Vila do Conde, em Barcarena/PA, po-



Felipe Barros

derão representar 5 milhões de toneladas de grãos a mais de exportação pelo Arco Norte nesta safra”, cita o assistente da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Carlos Alberto Nunes Batista. Ele também lembra que uma das obras esperadas para os próximos anos é o porto de Outeiro, no Pará, onde no futuro poderão ser embarcadas cerca de 15 milhões de toneladas de grãos.

O Mapa vem atuando como demandante de projetos, identificando gargalos e solicitando melhorias aos órgãos competentes. Batista acredita que é fundamental voltar esforços para as estruturas portuárias e cita as melhorias implantadas no ano passado no Porto de Santos/SP, que passou a receber um sistema de agendamento e sequenciamento de caminhões, o Portolog. O objetivo da iniciativa, que deve ser estendida a 12 portos brasileiros, é evitar a formação de filas por meio da programação de chegada das cargas.

Na safra 2013/2014, a produção de soja foi de 86,1 milhões de toneladas, e as



DNT

exportações chegaram a 61,5 milhões de toneladas. Desse total, 31,3 milhões de toneladas foram embarcadas nos portos de Santos/SP e Paranaguá/PR. A expectativa é de que os embarques de grãos pelos portos do Norte/Nordeste passem de 10,1 milhões de toneladas na safra passada, para 18,5 milhões de tone-

Multimodalidade, com o maior uso das hidrovias, vai desafogar as estradas, que hoje transportam cerca de 60% da safra

ladas em 2014/2015. “Identificamos um potencial para o embarque de mais de 60 milhões de toneladas de grãos até 2022 pelo Arco Norte, mas para isso acontecer precisamos de modernização e parcerias com a iniciativa privada”, conclui Batista.

nização e parcerias com a iniciativa privada”, conclui Batista.

Impacto na receita — Um levanta-



VENHA DESCOBRIR UM MUNDO DE CONHECIMENTO COM A MAIOR ESPECIALISTA EM VIAGENS TÉCNICAS NO AGRONEGÓCIO DO BRASIL

Do dia 29 de agosto a 05 de setembro, a AgroMundi leva você para conhecer de perto a indústria agrícola norte americana, mostrando equipamentos de última geração, técnicas de cultivo, e todos os segredos que fazem dos Estados Unidos um dos maiores exportadores de produtos agrícolas do mundo e claro, não deixando as compras e o lazer de lado.

FAÇA JÁ SUA RESERVA!



☎ 11.2579-6778 | 11.2579-4578

🌐 www.agromundi.tur.br

✉ contato@agromundi.tur.br

📘 www.facebook.com/Agromundi



Impacto do frete na receita do produtor (R\$/t de soja)

	De Sapezal/MT para Porto Velho/RO e Itacoatiara/AM	De Sorriso/MT para Santos/SP
Cotação média FOB	875,00	885,00
Frete até o porto	202,00	260,00
Despesas portuárias	16,00	26,00
Total despesa de transporte	218,00	286,00
Receita líquida	647,00	599,00
(%) Transporte	24,6%	32,3%

Fonte: Aprosoja, Conab, Mapa e CNA
Preços soja janeiro/2015

mento realizado pelo Mapa, considerando preços do ano passado, mostra as diferenças entre os valores do transporte entre o Centro-Oeste e os principais portos do País. No percurso de Sorriso/MT a Barcarena/PA, o custo ficou em R\$ 206 por tonelada, enquanto entre Sorriso/MT e Santos/SP, o valor foi de R\$ 260 a tonelada. O impacto na receita do produtor chega a alcançar 32,3% no último caso. O encurtamento das distâncias e o aproveitamento da multimodalidade pode representar redução entre US\$ 40 e US\$ 50 no frete pago pelos produtores e que hoje é estimado, em média, em US\$ 100 a tonelada no País.

O maior equilíbrio no escoamento entre as regiões é vital para a sustentabilidade da atividade agrícola, constata o presidente da Associação dos Produtores de Soja e Milho de Mato Grosso (Aprosoja/MT), Ricardo Tomczyk. “O transporte para o Sul e o Sudeste ficará impraticável se isso não acontecer. Também precisamos considerar a grande safra do Rio Grande do Sul, que compete por espaço para o escoamento”, analisa.

A Aprosoja mantém, desde 2009, em conjunto com outras representações, o Movimento Pró-Logística, que fiscaliza, reivindica e avalia os projetos necessários para aprimorar o transporte da safra até os portos. O movimento considera a conclusão das BRs 163 e 158 como prioridades para o escoamento da produção do estado. “A conclusão da BR 163 é postergada há seis anos e existem trechos intransitáveis, principalmente quando chove. Esperamos que na safra 2015/2016 não precisemos falar mais disso”, declara Tomczyk. Outros projetos esperados são a operação da Ferrovia de Integração do Centro-Oeste (Fico) e a ampliação da navegação da hidrovía Para-

guai-Paraná até Cáceres.

Além do modal rodoviário — Um dos mais graves problemas brasileiros está no fato de que mais de 60% da safra são transportados pelo modal rodoviário. Boa parte das estradas, no entanto, não está preparada para receber o fluxo acentuado de caminhões carregados a cada nova época de colheita. Segundo a pesquisa de 2014 da Confederação Nacional do Transporte (CNT), praticamente a metade (49,9%) do pavimento das rodovias do País apresenta algum tipo de problema, recebendo classificação regular, ruim ou péssima. A avaliação, que é realizada anualmente pela CNT, envolveu 98.475 quilômetros – toda a malha federal pavimentada e os principais trechos estaduais.

Este ano, o quadro do escoamento foi agravado pelo aumento nos preços dos combustíveis que provocaram protestos de caminhoneiros e bloqueio de estradas em pelo menos dez estados no mês de fevereiro. A manifestação chegou a comprometer a receita de produtores e o abastecimento de alguns alimen-

tos aos consumidores.

No caminho para o equilíbrio entre os modais, o secretário de Política Nacional de Transportes do Ministério dos Transportes, Miguel Masella, informa que está em andamento o programa de melhoria das hidrovias dos Rios Madeira e Tapajós/Amazonas, assim como dos portos fluviais de Porto Velho/RO, de Santarém/PA e Vila do Conde/PA, de Itacoatiara/AM, e de Itaquí/MA, além dos terminais de Miritituba/PA. “Também estamos incentivando a multimodalidade no Arco Norte através de financiamento de 426 embarcações com recursos do Fundo da Marinha Mercante para operação das hidrovias do Madeira e do Tapajós”, descreve.

Entre as demais obras consideradas prioritárias para o escoamento da produção agrícola, Masella cita a trafegabilidade na BR 163, entre Sorriso/MT e o porto de Miritituba/PA, um trecho de 945 km, dos quais 809 km estão pavimentados. “É preciso dar continuidade às obras de pavimentação da BR 163/PA e da duplicação da BR 163/364/MT, além da manutenção das demais rodovias do Arco Norte, como as BRs 364/174/158. Na infraestrutura ferroviária, há melhoria no trecho Rondonópolis-Santos, que permitiu aumentar o transporte ferroviário para o porto de Santos em 10% no ano passado, com projeção de uma nova ampliação de mais 15% para este ano”, enumera. 

Existe potencial para a exportação de mais de 60 milhões de toneladas de grãos até 2022 pelos portos do Arco Norte



“ Nós multiplicamos SoyTech.

A soja da NOSSA TERRA

”



SoyTech

Sementes



O que você espera de uma variedade de soja? Que ela seja a ideal para a sua terra.

Assim são as variedades SoyTech. Multiplicadas em terras vizinhas à sua, por quem conhece e também é da mesma terra. Para oferecer maior adaptação e qualidade à sua lavoura, com opções de ciclos que atendem ao seu planejamento de plantio. Pureza, sanidade e vigor, com a marca de quem é líder mundial em inovações nas ciências agrícolas: a Bayer CropScience.

Pode confiar. SoyTech é da nossa terra. É da Bayer. E se é Bayer, é boa.

 Converse Bayer
0800 011 5560

www.bayercropscience.com.br

 Bayer CropScience

SUCCESSÃO familiar: o ideal é antecipar o assunto

Passar as rédeas do negócio da família não pode ser um tema proibido, e normalmente a iniciativa parte do patriarca ou da matriarca. São muitas as vantagens ao adiantar a sucessão e igualmente muitos são os prejuízos ao adiá-la

Ubirajara Costódio Filho, advogado, especialista em direito societário e administrativo, é sócio-fundador do escritório Hilú, Costódio Filho & Caron Baptista

Tratar do assunto sucessão familiar não costuma ser tarefa fácil para os familiares, pois parece proibido pensar no dia em que o patriarca ou a matriarca não estiverem mais à frente dos negócios, seja pelo evento morte, seja pela aposentadoria. Isso é especialmente difícil para o próprio patriarca ou matriarca, que não conseguem imaginar-se fora dos negócios. E, não raro, acreditam que nenhum sucessor será capaz de fazer as coisas bem feitas tal como fazem, dando continuidade aos negócios com a mesma qualidade e rendimento.

A prática, porém, mostra que essa postura deve ser reavaliada pelas famílias empresárias. Tanto melhor quanto mais o assunto da sucessão for discutido objetiva e previamente, sem constrangimentos. Os mecanismos legais de planejamento sucessório familiar são variados e, adotados com a devida antecedência e programação, contribuem não somente para a perpetuação dos negócios familiares como também para a obtenção de vantagens tributárias, além de protegerem o patrimônio familiar de disputas judiciais entre herdeiros, muitas vezes intermináveis e prejudiciais aos negócios em

si e às relações pessoais.

Igualmente, ao antecipar as decisões que somente seriam tomadas após sua morte ou afastamento, o patriarca ou a matriarca sinaliza aos



Costódio Filho: "Ao antecipar as decisões que somente seriam tomadas após sua morte ou afastamento, o patriarca ou a matriarca sinaliza aos herdeiros o que esperar dos negócios familiares no futuro"

herdeiros o que esperar dos negócios familiares, no futuro, inclusive favorecendo a permanência deles no campo, dada a maior segurança gerada com isso. Em resumo, o resultado do planejamento é positivo para todos os envolvidos.

Imaginando-se o cenário familiar sem a presença do patriarca ou da matriarca, são comuns as seguintes dúvidas: quem assumirá os negócios? Como fazer a partilha dos bens entre os herdeiros? Será necessário que todos os herdeiros participem dos negócios familiares ou somente aqueles vocacionados para isso? E o que fazer com os herdeiros que não desejam atuar diretamente na empresa familiar? E os agregados da família (genros, noras)? Como evitar que eles possam atrapalhar os negócios ou exigir participar deles?

Além disso, quando não há planejamento sucessório e predomina a informalidade nos negócios familiares, é também usual surgirem muitas dificuldades para os herdeiros encontrarem os documentos necessários a dar andamento ao inventário, pois tudo ficava concentrado no patriarca ou na matriarca, e a falta deles cria um grande vazio entre os herdeiros para lidar com as formalida-

des burocráticas. Assim, planejar serve igualmente para arrumar a casa preventivamente, antes que o principal protagonista da família esteja ausente.

Iniciativa do patriarca ou da matriarca — Uma coisa é certa: a iniciativa e a condução cabem ao patriarca ou à matriarca. Dado o natural respeito que os filhos têm pelos pais, é praticamente zero a chance de algum dos herdeiros suscitar o assunto e provocar o patriarca a pensar na sua própria sucessão. Por outro lado, é fácil perceber que nenhum plano de sucessão avançará se o patriarca ou a matriarca não desejá-lo. De nada adiantará a mera vontade e mobilização dos herdeiros.

O processo de planejamento sucessório, a despeito de poder agregar também outras medidas organizacionais, invariavelmente contará com a constituição de uma ou mais empresas do tipo *holding*, isto é, uma sociedade entre pessoas da família, destinada a organizar/proteger o pa-

trimônio familiar e/ou planejar a sucessão entre pais e filhos. O objeto da *holding* é a titularidade de bens e direitos integrantes do patrimônio pessoal do casal, permitindo a profissionalização de sua gestão e antecipando a sucessão.

A sua formatação jurídica pode ser mais ou menos complexa, conforme a opção da família, e suas principais finalidades são as seguintes: a) facilitar e planejar a sucessão; b) proteção do patrimônio familiar; c) possibilidade de obter vantagens tributárias. Em termos sucessórios, a *holding* pode apenas preparar o patrimônio familiar para facilitar a sua transmissão aos herdeiros, quando do falecimento dos pais, ou antecipar desde logo tal processo de transmissão, por meio de doação das quotas sociais, com restrições ao seu livre uso e gozo pelos herdeiros enquanto os pais estiverem vivos.

Como meio de proteção do patrimônio familiar, a *holding* pode ser usada para separar as atividades empresariais da família em relação às atividades de mera gestão patrimonial. Então, preserva-se o patrimonial pessoal de riscos trabalhistas, problemas de responsabilidade civil em geral e eventuais insucessos empresariais.

Além disso, a separação entre empresas operacionais (aquelas que efetivamente exploram os negócios da família) e empresas *holding* patrimoniais (aquelas que apenas detêm a titularidade sobre os direitos de propriedade de bens móveis e imóveis) facilita também a devida acomodação dos herdeiros que atuam diretamente nos negócios e dos herdeiros que apenas recebem os frutos dos resultados, de modo que todos os herdeiros tenham clareza sobre seu papel na estrutura familiar. Finalmente, o planejamento sucessório ainda poderá envolver testamento, previdência privada, seguros de vida e constituição de estruturas legais no exterior, dependendo das características da família e de seu patrimônio. ☒

Além disso, a separação entre empresas operacionais (aquelas que efetivamente exploram os negócios da família) e empresas *holding* patrimoniais (aquelas que apenas detêm a titularidade sobre os direitos de propriedade de bens móveis e imóveis) facilita também a devida acomodação dos herdeiros que atuam diretamente nos negócios e dos herdeiros que apenas recebem os frutos dos resultados, de modo que todos os herdeiros tenham clareza sobre seu papel na estrutura familiar. Finalmente, o planejamento sucessório ainda poderá envolver testamento, previdência privada, seguros de vida e constituição de estruturas legais no exterior, dependendo das características da família e de seu patrimônio. ☒



GU 500i



TS5
SPRAY SYSTEM



CARRETO
TOP GS



GRAZMEC
Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas
www.grazmec.com.br
(54)3320-1100

AGRISHOW 2015 reúne lançamentos para incrementar a produção

Em um ano de desafios, feira terá, novamente, um papel de protagonismo para incentivar e impulsionar o desenvolvimento tecnológico e mercadológico do setor.



Fábio Meirelles
Presidente da Agrishow

Palco de tendências, lançamentos e inovações tecnológicas para o agronegócio, a 22ª edição da Agrishow – Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, realizada em Ribeirão Preto, conta com a participação de mais de 800 marcas, que apresentam uma série de novidades em máquinas, implementos agrícolas, sistemas de irrigação, acessórios, peças, e outros produtos, com o intuito de incrementar a produção e a produtividade no campo, para aumento da renda dos produtores no exercício das suas atividades.

A Feira acontece na semana que compreende os últimos dias de abril e o início de maio: fim de uma safra e início dos preparativos para a próxima. Momento mais indicado para tomada de decisões sobre novas aquisições de máquinas, implementos e demais insumos e também período propício para o produtor rural, que dispõe de mais tempo para se preparar para próxima safra. Entre as áreas da feira estão:

agricultura de precisão, agricultura familiar, armazenagem (silos e armazéns), corretivos, fertilizantes, defensivos, equipamentos de segurança (EPI), equipamentos de irrigação, ferramentas, implementos e máquinas agrícolas, máquinas para construção, peças, autopeças, pneus, pecuária, produção de biodiesel, sacarias e embalagens, seguros, sementes, software e hardware, telas, arames, cercas, válvulas, bombas, motores e veículos (pick ups, caminhões e utilitários, além de aviões agrícolas).

De acordo com os organizadores da exposição, essas características da feira – vitrine de inovações tecnológicas e condições favoráveis para negócios – ressaltam o protagonismo da Agrishow 2015, que tradicionalmente, conta com a presença das principais lideranças do segmento, empresários de outros países e celebridades do mundo do agronegócio.

Em termos de visitação, o comparecimento é cada vez maior a cada nova edição, com um público do Brasil e do exterior altamente qualificado e interessado em conhecer as modernas tecnologias para o campo. A partir desta 22ª a Agrishow se torna a única feira agrícola do país a fazer o cadastramento para todos os visitantes. Dessa

forma, será possível identificar e atestar a qualidade técnica dos visitantes, além de permitir ações mais focadas.

De acordo com Fábio Meirelles, um dos fundadores da Agrishow e, seu atual presidente, e também Presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de São Paulo (FAESP), o evento tem uma contribuição importante para o aprimoramento da tecnologia no campo, com o objetivo de obter maior e melhor produtividade e redução de custos. “Isso pode ser mensurado pelo relevante papel desempenhado pela agricultura na economia de nosso país e pela responsabilidade que temos em produzir e ampliar ação junto ao mercado exterior e exportar alimentos para o mundo”, explica.

Segundo os organizadores, todos os indicadores econômicos sustentam que, apesar da

desaceleração geral ocorrida na economia, o agronegócio seguirá como o principal protagonista de sustentação para o crescimento do País. Colaborando de duas formas: no fornecimento de alimentos a preços competitivos, que colabora para atenuar os efeitos de uma inflação em aceleração, e na garantia de exportações consideráveis, que colabora para que o declínio na balança não seja tão profundo. Em razão desses fatores, entendem que os efeitos sobre os negócios da Agrishow 2015 serão menores, até pelo fato de que é exatamente em momentos difíceis que se faz necessário conhecer novas ferramentas, máquinas, insumos ou sistemas que auxiliem no aumento da produtividade, com baixo custo, economia e sustentabilidade. E tudo isso, o visitante encontra na Agrishow 2015.

Para Fábio Meirelles, a Agrishow 2015 assume, novamente, o protagonismo para o desenvolvimento mercadológico do setor. “Este ano representa um grande desafio a todos os produtores rurais e empresários do agronegócio brasileiro. Historicamente, a feira sempre impulsionou a realização de negócios durante e depois do evento, levantando o ânimo do setor e fomentando novos investimentos”, destaca.

Escolha
do Leitor

Colheita de milho consorciado com braquiária já crescida (lavoura em Ipameri/GO); após a retirada do grão, a superfície do solo já tem cobertura vegetal

Os muitos **BENEFÍCIOS** da **ILP** para os solos

São significativas as vantagens para a melhoria da qualidade dos solos de agricultura a partir da integração lavoura-pecuária. As braquiárias podem ser utilizadas para enriquecimento da fertilidade do solo, sobretudo nas camadas superficiais, devido à recuperação dos nutrientes em profundidade. Mas tem muito mais

Priscila de Oliveira, João Kluthcouski e Lourival Vilela, da Embrapa Cerrados, Emerson Borghi, da Embrapa Milho e Sorgo, Gustavo Spadotti Amaral Castro, da Embrapa Amapá, e Gessí Ceccon, da Embrapa Agropecuária Oeste

As modalidades de Integração Lavoura-Pecuária (ILP) são três: consórcios de culturas anuais com forrageiras (como milho consorciado com braquiária), sucessão de culturas anuais e forrageiras anuais (como soja no verão e sorgo pastejo no inverno) e rotação lavoura-pastagem (por exemplo, dois anos grão, dois anos pasto). Fruto de muitos anos de pesquisa, a ILP produz efeitos sinérgicos com reflexos relevantes em termos de eficiência agrônômica, vantagens econômicas e ganhos ambientais, devido à ação recíproca e simultânea das atividades agrícola e pecuária integradas.

Por um lado, os benefícios da lavoura para as pastagens, na ILP, são, resumidamente, as seguintes: 1 - rapidez e economicidade na recuperação/renovação da pastagem; 2 - fornecimento de adubo residual, aplicado para as culturas de grãos, mas que são aproveitados pelas forrageiras durante e após o cultivo consorciado; 3 - produção de forragem na época mais crítica do ano, ou seja, no inverno – ou época seca do ano, nos trópicos. Por outro lado, as lavouras também são beneficiadas pelas pastagens de braquiária, seja *brizantha*, *decumbens* ou *ruziensis*, devido à melhoria dos atributos químicos, físicos e biológicos do solo.

As braquiárias podem ser utilizadas para enriquecimento da fertilidade do solo, principalmente nas camadas superficiais, devido a recuperação dos nutrientes em profundidade. Isso porque elas acumulam boas quantidades de nutrientes em sua matéria seca que, aliado a sua grande produção de fitomassa aérea e radicular, que explora grande volume do perfil do solo, proporciona a ciclagem destes nutrientes, tornando-os disponíveis para os cultivos subsequentes. Este fato se deve ao posterior processo de decomposição do material vegetal, onde esses nutrientes serão mineralizados e disponibilizados para o sistema solo-planta.

Além de ser benéfico para a reciclagem de nutrientes, impede que esses elementos fiquem vulneráveis aos processos de perdas no solo como volatilização (no caso do nitrogênio), lixiviação (no caso do potássio), fixação (no caso do fósforo) e erosão (destes e de outros nutrientes). Essas forrageiras também possuem a capacidade de absorver formas de fósforo e potássio que outras culturas não têm acesso. No entanto, após sua decomposição, estes nutrientes são disponibilizados para o

solo em formas que outras culturas podem absorver.

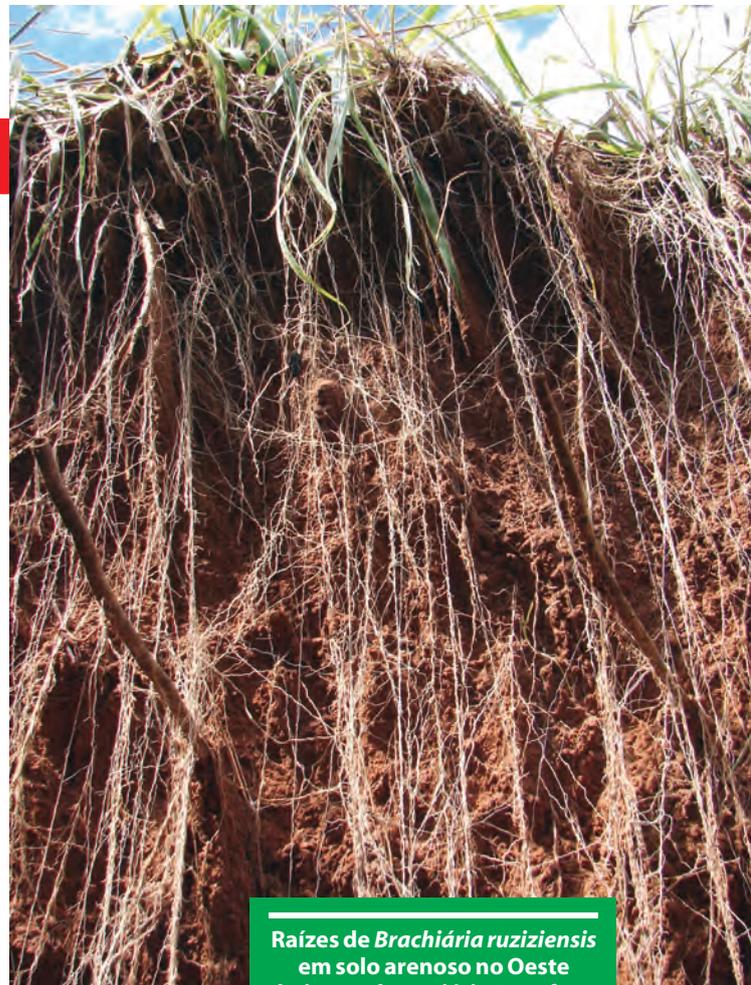
Em estudo realizado na Embrapa Cerrados, uma área cultivada exclusivamente com culturas anuais por 22 anos obteve, em média, 44% de recuperação do fósforo aplicado (medido na cultura da soja), enquanto que na área onde se introduziu a pastagem, a recuperação média de fósforo (também medida na cultura da soja) foi de até 85%. Ou seja, a recuperação do fósforo na ILP foi 93% maior do que no sistema grão-grão.

Matéria orgânica e rotação de culturas

— No tocante à física do solo, a matéria orgânica atua como agente cimentante das partículas individualizadas do solo, promovendo a formação de agregados estáveis, que proporcionam o aumento da macroporosidade e a aeração do solo e o aumento da infiltração de água e redução do escoamento superficial. Além disso, os solos com agregados estáveis são menos suscetíveis à erosão, pois os agregados são mais pesados que as partículas individualizadas, dificultando o carregamento pela água e pelo vento.

Como consequência dessas melhorias e também da proteção do solo pela palhada de cobertura, destaca-se a menor perda de água no sistema, tanto pela menor evaporação, quanto pela maior infiltração. Com maior disponibilidade de água no solo, as culturas subsequentes podem se beneficiar, sendo menos susceptíveis a estresses hídricos causados por períodos de veranico.

Além disso, as braquiárias e outras espécies que possuam sistema radicular profundo, volumoso, ramificado e agressivo, capazes de penetrar as camadas compactadas, ao morrerem e se decomporem, deixam canais (bioporos) por onde as raízes das culturas subsequentes poderão explorar para aprofundar o sistema radicular aumentando a absorção de água e nutrientes. Esses canais também são importantes para a infiltração de água e para a movimentação de adubos e corretivos aplica-



Raízes de *Brachiaria ruziensis* em solo arenoso no Oeste baiano: a braquiária transfere nutrientes das profundidades do solo para as camadas mais superficiais

KENDAL NEM
O único que funciona diretamente na planta quando os nematoides aparecem.

Tecnologia GEAPOWER®
Feito com princípios ativos naturais.



YouTube Valagro TV-Brasil
Twitter ValagroGroup-Brasil
Facebook Valagro-Brasil
www.valagro.com.br

Valagro
Where science serves nature

dos em superfície.

Em relação à biologia do solo, as melhorias são muitas quando comparado ao solo submetido a cultivos sequenciais de uma só cultura, por exemplo, todo o verão com soja, ou todo o ano com feijão, e até mesmo comparado a rotações de culturas graníferas, a chamada “rotação grão-grão”. A rotação grão-grão não altera ou até mesmo diminui a matéria orgânica do solo e, na prática, uma das melhores opções para se elevar esse atributo no solo é o estabelecimento sistemático da rotação lavoura-pastagem. Nessa modalidade de ILP, as braquiárias melhoram a biologia do solo, principalmente devido ao expressivo aumento do teor de matéria orgânica do solo, como pouquíssimas espécies fazem.

Ressalta-se que o aumento de matéria orgânica do solo é importante em qualquer solo agrícola, tropical ou subtropical, mas é ainda mais importante e necessário em áreas de produção de silagem, pois nesses locais a retirada de material do campo, por meio da colheita, é muito maior, e o retorno de matéria orgânica ao solo, por meio da parte aérea das plantas colhidas para silagem, ou seja, da “palhada”, é mínimo. Além disso, o trânsito de máquinas com maior carga nas áreas de silagem pode ocasionar um adensamento do solo mais severo que em áreas em que se colhe grãos. Esses problemas de exaustão do solo sob cultivos para silagem podem ser corrigidos com a inserção da braquiária em consórcio com o milho ou o sorgo para silagem.

Além disso, as braquiárias promovem ambiente propício para as micorrizas, ou dos fungos micorrízicos arbusculares, que

associados às raízes das plantas atuam como “um sistema radicular adicional”, absorvendo nutrientes de um volume maior de solo. Essa capacidade é muito importante no caso do nutriente fósforo, que tem baixa mobilidade no solo. Outras melhorias na biologia do solo são decorrentes do aumento da matéria orgânica, podendo-se citar o seguinte:

- maior competitividade entre os microrganismos do solo, ou seja, o solo torna-se mais supressivo ou saudável. Isso significa dizer que os fitopatógenos que habitam o solo sofrem competição pelos microrganismos benéficos que, por sua vez, têm suas populações restabelecidas ou aumentadas, por exemplo, espécies de *Trichoderma*;

- maior atividade biológica do solo;
- maior quantidade de insetos e invertebrados benéficos e melhor distribuição da fauna no solo;

- redução de inóculos de pragas e doenças, inclusive com quebra de seus ciclos;

- redução de população de espécies de *Fusarium* e *Rhizoctonia*, causadores das podridões radiculares em soja, feijão e outras culturas;

- redução da germinação do fungo causador do mofo-branco (*Sclerotinia sclerotiorum*) em diversas culturas. Estudos da Embrapa Arroz e Feijão mostram

Pastagem formada pelo consórcio de milho com braquiária, em contraste com a condição regional de pastagem seca, ao fundo (em Ipameri/GO)



Priscilla de Oliveira

que uma densa palhada de braquiária dificulta a incidência de mofo-branco em feijão. Os mecanismos de controle são barreira física, que diminui o contato dos esporos do fungo que habitam o solo com as plantas, e possivelmente aleloquímico, pois, a partir do terceiro ano de braquiária em uma área, a germinação dos escleródios causadores do mofo é bastante reduzida. Assim, em uma área infestada, um bom manejo para a diminuição da infestação é rotacionar com pasto de braquiária;

- redução da população de algumas espécies de nematoides, por exemplo, *Rotylenchulus reniformis*. Nesse contexto, é importante ressaltar que muitas vezes os produtores adquirem sementes de braquiária com grandes quantidades de impurezas, principalmente solo. É justamente nesse solo junto das sementes onde os nematoides podem estar e, a partir de então, multiplicar-se na área. Outra consideração é a respeito do fator de multiplicação dos nematoides no solo em razão de cultivos. Estudos mostram que o fator de reprodução de *Pratylenchus brachiuirus* em solo cultivado com determinado cultivar de milho é mais que o dobro comparado à braquiária *ruziziensis* (3,4 e 1,5, respectivamente).

A rotação lavoura-pastagem proporciona ainda uma diminuição de plantas daninhas na área agrícola, pela palhada de braquiária que diminui a germinação de muitas espécies invasoras, e pelo consórcio de culturas graníferas com braquiária, pois a forrageira é um fator a mais de competição sobre as plantas daninhas. A redução de plantas daninhas na área resulta ao longo dos anos na diminuição do banco de sementes de plantas indesejáveis nas lavouras. Como consequência, reduz-se também a necessidade de uso de herbicidas para o controle de plantas invasoras.

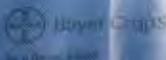
Esse conjunto de benefícios é algo muito grande, que permitiria dizer que a forma mais segura de se produzir grãos é após pasto. É para que se observem tais resultados é importante que a braquiária seja cultivada por um período ideal em torno de 20 a 24 meses, sendo o mínimo para parte dessas melhorias, em torno de oito meses. 📌

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



**PROJETO PIONEIRO,
COBERTURA NACIONAL,
PESQUISADORES DE RENOME E
MONITORAMENTO EM TEMPO REAL:
TUDO NUM CLIQUE.**



WWW

**DEPRIMEIRA
SEM DUVIDA
COM.BR**

O DE PRIMEIRA, SEM DÚVIDA É UM PROJETO PIONEIRO QUE APRESENTA EM TEMPO REAL O MONITORAMENTO DAS LAVOURAS DE SOJA. PRESENTE EM DIVERSAS ESTAÇÕES NO BRASIL, CONTA COM A SUPERVISÃO DE ALGUNS DOS PRINCIPAIS PESQUISADORES DO AGRONEGÓCIO. ALÉM DE OFERECER ORIENTAÇÕES SOBRE O MOMENTO ADEQUADO PARA A APLICAÇÃO DE FUNGICIDAS E O MÁXIMO CONTROLE DE DOENÇAS. **ACESSE WWW.DEPRIMEIRASEMDUVIDA.COM.BR E CONFIRA O TRABALHO DESENVOLVIDO NAS LAVOURAS EM TEMPO REAL.**



Bayer CropScience

Se é Bayer, é bom



ACIONE O QR CODE DO SEU SMARTPHONE OU TABLET E ACESSE O SITE.

WWW.DEPRIMEIRASEMDUVIDA.COM.BR 0800 011 5560



CRA: alternativa ao crédito rural

Os Certificados de Recebíveis do Agronegócio podem servir como opção ou complemento ao crédito rural, e já beneficiou diversos segmentos agrícolas, como soja, fertilizantes e defensivos

Alexei Bonamin, sócio da área de Mercado de Capitais, e Debora Seripierri, advogada sênior da área de Mercado de Capitais, da TozziniFreire Advogados



Leandro Mariani Mitrman

Em razão da abundância de riquezas naturais e de condições climáticas e geográficas favoráveis para o desenvolvimento do agronegócio existentes em diversas regiões do Brasil, é cada vez maior a necessidade de desenvolvimento de instrumentos capazes de fomentar o seu financiamento. Nesse contexto, em dezembro de 2004, por meio da Lei nº 11.076, foram criados novos títulos do agronegócio, dentre eles, os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRAs). Os CRAs são títulos de crédito nominativos, de livre negociação, emitidos exclusivamente por companhias securitizadoras registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e representativos de promessa de pagamento em dinheiro.

Tais títulos são lastreados em direitos creditórios originários de negócios realizados por produtores rurais, suas cooperativas ou terceiros, inclusive financiamentos, empréstimos ou securitização, relacionados com a produção, comercialização, beneficiamento, processamento, transformação, armazenamento, logística, transporte, distribuição ou industrialização de produtos ou insumos agropecuários ou de máquinas, veículos e implementos utilizados na atividade agropecuária ou florestal, bem como seus subprodutos e resíduos de valor econômico.

Na perspectiva dos participantes da cadeia produtiva do agronegócio, os CRAs podem representar uma alternativa e/ou um complemento ao empréstimo de agentes financeiros e ao crédito rural. Por exemplo, tais participantes podem ceder os seus direitos creditórios para uma companhia securitizadora e assim antecipar

KUHN GRANDES MAQUINAS

VENHA VISITAR
NOSSO ESTANDE
NA AGRISHOW

 **MARATHON CC**



→ **QUADRA**



→ **STRONGER**

be strong, **be KUHN**



KUHN.COM

recursos, sem que para isso tenha que assumir uma dívida como ocorre no crédito rural. A companhia securitizadora, por sua vez, ao adquirir os direitos creditórios de participantes da cadeia produtiva do agronegócio, emite CRAs, lastreados em tais direitos creditórios, os quais serão oferecidos para investidores por meio de uma oferta pública, sendo em muitos casos o primeiro ponto de contato de empresas do agronegócio com o mercado de capitais.

Já para o público investidor, os CRAs têm sido uma boa opção de investimento em razão da sua rentabilidade e do incentivo fiscal por meio da isenção do Imposto de Renda com relação ao rendimento dos CRAs para as pessoas físicas que o adquirem.

A primeira operação registrada na CVM envolvendo uma oferta pública de CRAs foi realizada em 2012, pela Octante Securitizadora, que emitiu CRA lastreado em direitos creditórios do agronegócio de distribuidores de soja clientes da Syngenta. A operação, que contou com a Bunge como titular de CRAs Subordinados, captou R\$ 85,5 milhões e teve uma demanda de 170% para a compra do papel. Os CRAs foram ofertados no mercado com uma remuneração de 109% do CDI, um prazo de 23 meses, e atraíram 211 investidores pessoas físicas que investiram

no mínimo R\$ 300 mil.

Crescimento — Desde então, as ofertas de CRA têm demonstrado forte crescimento. Os setores de soja, fertilizantes, insumos e defensivos agrícolas e sucoalcooleiros foram os pioneiros a se beneficiarem dos CRAs. Atualmente, os setores de laranja, celulose, café, algodão e carne apresentam grande potencial a ser explorado.

De acordo com os dados da empresa Cetip, o volume de CRAs registrados na Cetip saltou 217% em 24 meses, para R\$ 1,12 bilhão em setembro de 2014. Em outubro de 2014, apenas um mês após a divulgação desses dados pela empresa, foi liquidada a maior operação de emissão de CRA até então, no valor de R\$ 675 milhões. Os CRAs foram emitidos pela Gaia Agro Securitizadora, em duas séries, com lastro em direitos creditórios do agronegócio da Raízen e oferecidos no mercado com uma remuneração de 100% do CDI para a primeira série e de IPCA acrescido de um *spread* de 5,69% para a segunda série, com vencimento em 2019 e 2021, respectivamente. O papel foi registrado na Cetip e na BM&FBovespa, possuiu formador de mercado, além de uma grande diversificação de investidores, atingindo, dentre outros, duas mil pessoas físicas que investiram no mínimo R\$ 1 mil. Posteriormente, em meados de janeiro de 2015, a

Cetip divulgava o volume de R\$ 2,13 bilhões de CRAs registrados em seu sistema.

Diferentemente das primeiras ofertas de CRA registradas na CVM, nas quais se verificava uma pulverização dos devedores dos direitos creditórios lastro dos CRAs, como no caso dos CRAs envolvendo os distribuidores de soja clientes da Syngenta, atualmente temos visto um aumento dos chamados CRAs corporativos, nos quais os direitos creditórios são devidos por uma única empresa, como no caso dos CRAs envolvendo a Raízen.

Não foi apenas em números que os CRAs apresentaram avanços. No campo jurídico, foram objeto de discussões na CVM no âmbito do Processo CVM/RJ2013/5929 por meio do qual a CVM analisou e decidiu a favor de uma estrutura de revolvência dos lastros indiretos dos CRAs, ou seja, os lastros de Certificados de Direitos Creditórios do Agronegócio (CDCA) e de Cédulas de Produto Rural Financeiras (CPRF) que, por sua vez, seriam vinculados aos CRAs. A revolvência dos lastros diretos dos CRAs também foi analisada e admitida pela CVM por meio do Processo CVM/RJ2013/8860. Ambas as decisões da CVM ganharam forte repercussão no mercado, incentivando novas operações com CRA revolventes.

Por fim, é importante destacar que, diante do crescimento e da consequente sofisticação das operações de CRA, o mercado tem discutido a necessidade de aperfeiçoamento da Lei nº 11.076/2004 no que tange aos requisitos dos CRAs, bem como da criação pela CVM de regulamentação específica para ofertas públicas de CRA, a fim de aprimorar o arcabouço regulatório e fomentar cada vez mais o financiamento do agronegócio por meio do mercado de capitais. 



Divulgação

A oferta de CRAs tem demonstrado forte crescimento, com destaque para o potencial de setores como laranja, celulose, café, algodão e carne

Quando você semeia o futuro,
o resultado vai além do que a vista alcança.

CRÉDITO AGRONEGÓCIOS BRADESCO

Soluções para investimento, custeio, armazenagem
e comercialização da sua produção. Fale com o seu Gerente.

Para mais informações, ligue 0800 273 3486.

VISITE NOSSO ESTANDE NA COOPAVEL.

Crédito sujeito a aprovação.

Y&R

Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 970 0022
SAC - Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933
bradesco.com.br @Bradesco facebook.com/Bradesco

 **Bradesco**
Tudo de BRA para você.

JOHN DEERE demonstra diferenciais de seus tratores

Empresa promoveu Workshop de Tratores em Passo Fundo/RS para mostrar a não-clientes da marca as vantagens de seus produtos

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Para demonstrar na prática os diferenciais de seus produtos, a John Deere promoveu um *workshop*, no qual a equipe de vendas da empresa e de suas concessionárias explanou sobre as vantagens da marca. Os encontros foram realizados em Cascavel/PR (com colheitadeiras), em Itu/SP (peças) e em Passo Fundo/RS (tratores). A última etapa, no final de fevereiro, foi acompanhada pela reportagem d'**A Granja**. Mais do que argumentar, os tratores foram confrontados com modelos de outras quatro empresas. Para os eventos foram convidados basicamente produtores que não são clientes da John Deere, para que pudessem conhecer melhor os produtos. Ao todo, foram mobilizados 300 produtores e outros profissionais do campo.

Em Passo Fundo, o evento foi realizado ao lado da concessionária Lavo-

ro, que atende clientes de 147 municípios gaúchos, e tem filiais em Carazinho, Erechim e Espumoso, além de lojas. “Queremos mostrar os diferenciais, o que temos a mais para entregar aos nossos clientes”, destacou Celso Monteiro Júnior, gerente de Marketing Tático da John Deere. “Não mais vendemos produtos, mas solução para o nosso cliente”, argumentou Romário Saraiva, gerente de Marketing de Produtos da John Deere. Ele lembrou que a proposta da empresa é que o usuário dos produtos da John Deere possa usufruir de todas as tecnologias que a máquina oferece.

Séries — Foram apresentados aos participantes do evento de Passo Fundo tratores dos mais variados tamanhos. Como os da Série 7J, máquinas com mais de 190cv desenvolvidas para operações pesadas, que exigem gran-

de performance do equipamento e do condutor que atua em extensas jornadas de trabalho e necessita de uma boa tração. Os tratores da série – 7195J, 7210J e 7225J – aliam durabilidade, alto desempenho e agilidade na operação, inclusive as mais pesadas, como preparo de solo e plantio.

Também os modelos médios, da Série 6E e 6J, nos quais se enquadram as potências de 100cv até 190cv, com sistemas hidráulicos, componentes eletrônicos e transmissões que permitem ao produtor aumentar sua produtividade e desempenho. Essas máquinas são apropriadas para serviços pesados e longas jornadas, mantendo suas principais características que qualidade, alto desempenho com baixo custo operacional, economia de combustível e durabilidade. “A ideia é deixar o operador focado na operação, não no operacional”, esclareceu Carlos Eduardo Martinatti sobre a praticidade dos modelos.

Os tratores da Série 5E, com máquinas entre 55cv e 90cv, são mais direcionados a agricultores de pequeno porte. Nesse segmento estão os recentes lançamentos cabinados 5078E, 5085E e 5090E, desenvolvidos para atender a um pedido do produtor que está em busca de mais tecnologia e conforto para garantir mais produtividade. Ainda da Série 5E estão os modelos 5055E, 5065E e 5075E, que têm manutenção de rotina simples. “Vim aqui hoje para conhecer e ver o que cada máquina trabalha”, explicou por que participou o produtor Claiton Monteiro de Aguiar, que revelou estar interessado em um trator de 110cv. 

A reportagem d'**A Granja** esteve em Passo Fundo a convite da John Deere



Leandro Mariani Mittmann

ANIVERSÁRIO

A Granja Kids: dois anos, milhares de peripécias



Ea turminha mais agitada da agricultura brasileira está em polvorosa (ainda mais que o normal): suas aventuras acabam de completar dois anos. A revistinha em quadrinhos **A Granja Kids – Turma do Dadico**, a publicação infantil pioneira ambientada em uma fazenda, conquistou neste período muitos pequenos leitores – e leitores adultos. Não tem como não se encantar com o que Dadico, Huguinho, Belinha, Itu, Reinaldo, Sasaki, Douradilha, Branguito e Naná aprontam,

sempre acompanhados do olhar incrédulo e amável do Tio Gusta e do Seu Martins – que adoram o que eles protagonizam e ainda se envolvem nas brincadeiras.

A cada edição d'**A Granja Kids**, que circula encartada à revista **A Granja** todos os meses, há diversas historinhas engraçadas e instrutivas. E tem ainda os passatempos, igualmente pedagógicos. Os relatos que chegam à redação d'**A Granja** é que os filhos, netos, sobrinhos e outras crianças da casa costumam cobrar dos

adultos quando vai chegar a revistinha. Não deixa de ser um grande orgulho para quem trabalha na revista mais antiga do Brasil em todos os segmentos. Afinal, **A Granja**, já no ano 71, ajudou a formar gerações de produtores e outros profissionais do campo, desde que eles começaram a se interessar por agricultura e pecuária. Pois **A Granja Kids – Turma do Dadico** chegou – e se firmou – para mostrar o mundo mais lúdico do campo. Vida longa ao pessoalzinho aí!!! 📖



22ª Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação

AGRISHOW 2015

O DNA do Agronegócio

A **Agrishow** é uma das maiores e mais completas feiras de tecnologia agrícola do mundo.

Um ambiente de atualização profissional, lançamentos, divulgação das próximas tendências do setor e onde grandes tecnologias são de fato demonstradas durante o evento.

- 160 mil visitantes qualificados, de 71 países;
- 440 mil m² de área de exposição;
- 800 marcas presentes no evento.

De **27 de Abril** a **01º de Maio**

Das 8h às 18h - *Ribeirão Preto* - São Paulo

www.agrishow.com.br

 /agrishow

Patrocinadores:



Realização:



Promoção & Organização:



MENORES DE 14 ANOS DEVEM ESTAR ACOMPANHADOS DOS PAIS E/OU RESPONSÁVEIS.

Mais **CAUTELA** nos negócios

Expodireto Cotrijal, feira realizada no mês passado em Não-Me-Toque/RS, registrou queda no volume de vendas, mas celebrou os resultados da safra de verão que será colhida pelos produtores gaúchos

Denise Saueressig
denise@agranja.com
Texto e fotos

O momento no País é marcado por crise política e pela projeção de aumento de custos para o produtor rural. Dois fatores que colaboraram para que o volume de negócios da 16ª Expodireto Cotrijal, feira realizada entre 9 e 13 de março, em Não-

Me-Toque/RS, tivesse queda em comparação com os números do ano passado. Enquanto em 2014 os 505 expositores registraram vendas e propostas no total de R\$ 3,2 bilhões – um recorde para o evento –, este ano, o valor ficou em R\$ 2,18 bilhões, se-

Redução de vendas durante a feira reflete a queda que ocorreu no mercado de máquinas agrícolas no primeiro bimestre deste ano



gundo os organizadores e os 530 expositores presentes.

A redução de 32% observada na exposição reflete o que vem acontecendo no mercado de máquinas agrícolas. No primeiro bimestre de 2015, segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a comercialização caiu 24,9% em comparação com o mesmo período do ano passado.

Mesmo com o recuo nas vendas, o presidente da Cotrijal, Nei César Mânica, avaliou de forma positiva os resultados da feira. “É preciso lembrar que vivemos um cenário político e econômico complicado, com inflação, taxas de juros elevadas, redução de crédito, o dólar disparando, enfim, toda essa instabilidade”, observa, ressaltando que os expositores acreditam que o índice de aprovação de negócios neste ano será maior que em 2014 e nos anos anteriores. “Aquela euforia dos anos anteriores de fazer pedido em função de taxa barata, longos prazos, recursos abundantes, neste ano não ocorreu. Os pedidos que entraram já foram pré-aprovados, de um produtor com firmeza que vai financiar”, declara.

Se por um lado as incertezas da política e da economia causam preocupação ao setor, por outro, há razões para comemorar. O Rio Grande do Sul deve registrar mais uma safra recorde este ano. A Emater/RS divulgou os números oficiais durante a feira, e a estimativa é de que os gaúchos devem colher 28,97 milhões de toneladas de grãos na temporada de verão 2014/2015. A soja é a *commodity* que mais anima os produtores. Além da safra estimada em 14,84 milhões de toneladas – um aumento de 13,78% sobre 2013/2014 –, os preços pagos pela saca, em torno de R\$ 63 em março, são remuneradores.

Avanço tecnológico — Os mais de 230 mil visitantes que passaram pela Expodireto nos cinco dias do evento puderam conferir as tecnologias incorporadas pelo agronegócio nos últimos anos. Nos 84 hectares do parque da Cotrijal, sementes, insumos, máquinas, sistemas e processos que ajudam a elevar a rentabilidade do produtor estiveram em destaque.

O casal Edemar Inácio Schuster e

Neusa Mühl Schuster faz questão de ir à feira todos os anos. “Conhecemos a Expodireto desde quando não havia calçamento em todo o parque. Agora, percebemos que a cada edição a estrutura fica melhor. Pode até chover que não vai ter problema para caminhar”, afirma Edemar. O casal que cresceu trabalhando no campo diz que impressiona o avanço tecnológico percebido a cada edição da mostra. “É interessante ver como as coisas evoluem e ficam ainda mais modernas”, relata Neusa.

Na propriedade de 54 hectares da família em Condor/RS, o momento é de expectativa para a colheita de uma boa safra de soja, com produtividade acima de 50 sacas por hectare. No ano passado, a ocorrência de dois veranicos acabou prejudicando o rendimento da lavoura, que ficou na média de 45 sacas por hectare. “Este ano, o clima foi positivo desde o início. Além disso, conseguimos controlar muito bem os problemas sanitários, principalmente a ferrugem”, aponta Edemar.

Os preços da saca também entusiasmam o produtor, que vendeu 10% da safra de forma antecipada com preço de R\$ 70. Como os custos foram fechados antes da recente alta do dólar, o valor desembolsado foi bem semelhante ao do ciclo passado, e a rentabilidade com essa comercialização adiantada ficou entre 30% e 40%. “A partir de agora, no entanto, temos que ficar atentos à alta nos custos, que será inevitável”, salienta.

A lavoura de inverno, na qual normalmente a família cultiva trigo, ainda estava indefinida em março. A situação do cereal no Rio Grande do Sul não é das melhores e, por isso, a ten-



Edemar e Neusa Schuster, produtores de Condor/RS: melhorias na estrutura e novidades tecnológicas chamam a atenção na Expodireto

dência é de semear apenas 20% da área com trigo e manter o restante com uma cultura de cobertura, como a aveia-preta.

Data marcada — Como já é tradição, discussões e palestras sobre o momento e os desafios do setor também foram atrações da feira. No 7º Fórum Nacional do Milho, especialistas manifestaram a necessidade da ampliação de mercados para o consumo do cereal, já que o País tem excedentes de produção e potencial para elevar a produtividade. No 26º Fórum da Soja, os participantes ouviram informações técnicas sobre o manejo da lavoura e sobre o comportamento do mercado, que pede atenção redobrada para o aumento dos custos em 2015/2016. A próxima edição da Expodireto Cotrijal já tem data marcada. Em 2016, a exposição será realizada entre os dias 7 e 11 de março. ☒

Mais informações sobre a Expodireto em Novidades no Mercado e Gente em Ação

Previsões **MODERADAS** para a 22ª Agrishow

Em tempos de dólar valorizado, expectativas para os novos juros para o campo, instabilidade econômica e política do País, é realizada a edição da Feira Internacional de Tecnologia Agrícola em Ação, de 27 de abril a 1º de maio, em Ribeirão Preto/SP

A megafeira agrícola Agrishow chega à 22ª edição em um clima de expectativas que extrapolam o universo agrícola. O momento político e econômico do País não se mostra muito estável, o dólar nas alturas é uma bênção para quem produz *commodities* para o exterior, porém, poderá ser o mesmo dólar para a aquisição de insumos cuja matéria-prima é importada, e as cotações dos principais grãos estão abaixo dos anos recentes históricos. Além disso, os juros do Moderfrota a taxas interessantes de 4,5% e 6% ao ano (conforme o tamanho do produtor) têm data para acabar – em junho –, e depois deverão subir, assim como os juros do Programa Mais Alimentos para a aquisição de bens pela agricultura familiar.

A Agrishow, em Ribeirão Preto/SP, de 27 de abril a 1º de maio, é promovida por algumas das principais entidades do agronegócio no País: Associação Brasileira do

Agronegócio (Abag), Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), Federação da Agricultura e da Pecuária do Estado de São Paulo (Faesp) e Sociedade Rural Brasileira (SRB), e deverá reunir 800 marcas de produtos e serviços. A exposição é uma vitrine de lançamentos de apresentação de tendências e tecnologias. Entre os segmentos estarão máquinas e os implementos agrícolas, máquinas para construção, agricultura de precisão, agricultura familiar, armazenagem, fertilizantes, defensivos, irrigação, ferramentas, peças, autopeças, pneus, pecuária, biodiesel, sacarias e embalagens, seguros, sementes, *software* e *hardware*, motores e veículos e aviões.

“Inflação, juros, câmbio, preço das *commodities*... ficamos um pouco mais apreensivos”, admite Luiz Cornacchioni, diretor-executivo da Abag. Para ele, o vo-

lume de vendas da feira do ano passado, de R\$ 2,7 bilhões, não deverá se repetir nesta edição. “Acho que temos que ser um pouco mais conservadores nos resultados das vendas”, avalia. “Não deveremos alcançar os mesmos patamares de 2013 e 2014”. O dirigente vê o produtor um tanto receoso com o futuro do País e também em relação ao negócio agrícola, sobretudo a partir do possível aumento dos juros a serem anunciados no Plano Agrícola e Pecuário 2015/16, em maio ou até junho. “Ele pensa que vai ficar com a capacidade de investimento menor”, interpreta. “Vai ter negócios, mas o produtor vai ser um pouco cauteloso”.

O vice-presidente da Abimaq, João Carlos Marchesan, aponta a incerteza quanto aos novos juros do Moderfrota como o principal impasse para a feira. “Todo mundo está inseguro”, entende. “Isso pode impactar os negócios do





Cornacchioni, diretor-executivo da Abag: "Vai ter negócios, mas o produtor vai ser um pouco cauteloso"

Agrishow". Segundo ele, a taxa de juros pode ir para 8,5%, sendo que, nos "bastidores", fala-se até em 10%. "É uma taxa alta para se investir na agricultura", afirma. O dirigente conta que a entidade está "todo o dia" gerenciando o Governo quanto aos juros para o campo – mais precisamente junto à Presidente da República, Dilma Rousseff, à ministra da Agricultura, Kátia Abreu, e ao ministro da Fazenda, Joaquim Levy. Mesmo assim, Marchesan aposta em uma boa feira visto à boa safra em andamento e o câmbio. "O agricultor vai continuar plantando. O dólar favorável está dando margem ao produtor".

Apesar da questão econômica, a Agrishow promete ser novamente uma grande feira, de acordo com o presidente do evento, Fábio Meirelles, também presidente Faesp. Conforme ele, a Agrishow é a maior feira de tecnologia agrícola da América Latina, especializada em apresentar aos produtores importantes elementos para ampliar seu agronegócio. E se consolidou como a principal vitrine de lançamentos e palco das tendências e tecnologias do setor, responsáveis pelo expressivo aumento de produtividade do campo nos últimos anos. "Dessa forma, independentemente de fatores econômicos, políticos e conjunturais, acreditamos que manteremos o grande fluxo de visitantes dos anos anteriores, assim como já temos certa a presença de expositores das mais importantes empresas que atuam nos mais diversos segmentos com ligação com o setor", destaca.

"Protagonista do crescimento" — Meirelles lembra que, apesar do momento econômico do País, o agronegócio se manterá como o "principal protagonista de sustentação do crescimento" do Bra-

sil. Sobretudo ao fornecer alimentos a preços competitivos, o que ajuda no combate à inflação, e para atingir o superávit na balança comercial – afinal, o agronegócio exporta quase US\$ 100 bilhões/ano. "Em razão desses fatores, entendemos que os efeitos sobre os negócios da Agrishow 2015 serão menores, até pelo fato de que é exatamente em momentos difíceis que se faz necessário conhecer novas ferramentas, máquinas ou sistemas que auxiliem no aumento da produtividade", aposta. "Em função disso, estamos muito esperançosos que realizaremos uma excelente feira que já tem sido citada pelo mercado como a oportunidade do ano".

O dirigente lembra que a presença na



Meirelles, presidente da Agrishow: "Estamos muito esperançosos que realizaremos uma excelente feira"



Marchesan, da Abimaq: "Todo mundo está inseguro. Isso pode impactar os negócios do Agrishow"

feira, inclusive com estandes, das mais importantes instituições financeiras com operações de crédito rural, assim como de técnicos dos bancos oficiais e de programas dos vários níveis de governo, facilita a concretização de operações financeiras e estimula a realização dos negócios. "Acreditamos que isso se repetirá também na edição de 2015, com o oferecimento de vantagens em termos de taxas e condições de pagamento até pelo clima de maior contenção vivido no momento pelo País. Nesse sentido, quem estiver em condições econômicas de investir encontrará boas condições, tanto na escolha de equipamentos e máquinas, quanto na oferta de maior crédito", acredita. "Por fim, aguardamos que o Governo permaneça com a política de fortalecimento do setor".

De Leo

EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS

EXCELENTE RESULTADOS
para seu laboratório de sementes.



GERMINADOR DE SEMENTES



HOMOGENEIZADOR DE SEMENTES



CONTADOR SEMENTES



SOPRADOR mod GENERAL



SOPRADOR mod SOUTH DAKOTA

ganma.com

www.deleo.com.br

Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

Fitossanidade

em destaque



Lesmas e caracóis também causam **DANOS**

Práticas inadequadas na lavoura podem aumentar a população dessas pragas, como o uso indiscriminado de defensivos. As perdas ocorrem, sobretudo, na fase inicial da lavoura

Engenheiro agrônomo Luís Antônio Chiaradia, pesquisador na Epagri/Cepaf, chiaradi@epagri.sc.gov.br



As lesmas incidem também em plantas maiores, onde consomem brotos e folhas, o que compromete o desenvolvimento das plantas e reduz a produtividade

Danos de lesmas e de caracóis em lavouras de feijão, milho e soja têm sido cada vez mais frequentes, causando prejuízos aos produtores rurais. Isso se deve, principalmente, ao aumento da população desses moluscos nas áreas cultivadas decorrente do uso de práticas inadequadas de manejo, incluindo a aplicação indiscriminada de agrotóxicos. Os danos de lesmas e caracóis normalmente são mais expressivos na fase inicial de desenvolvimento das plantas, porque essas pragas reduzem o estande das lavouras, exigindo ressemeadura. No entanto, esses moluscos incidem também em plantas maiores, onde consomem brotos e folhas, o que compromete o desenvolvimento das plantas e reduz a produtividade dos cultivos.

A infestação de lesmas e caracóis geralmente acontece quando esses moluscos chegam acidentalmente nas propriedades agrícolas, espalhando-se pelas lavouras. Uma vez dispersos, proliferam-se com facilidade porque possuem hábito alimentar polífono, consumindo qualquer alimento que contenha proteínas e carboidratos na composição, incluindo plantas verdes e secas, sementes e até matéria orgânica em decomposição.

Plantas menos resistentes — A proliferação de lesmas e caracóis também é facilitada porque os híbridos e variedades cultivadas atualmente têm menor resistência ao ataque dessas pragas. Isso pode ser explicado pelo fato de que no melhoramento vegetal busca-se principalmente o aumento da produtividade, o que pode diminuir a resistência das plantas às pragas e doenças.

As lesmas e os caracóis são espécies hermafroditas, ou seja, os indivíduos são dotados dos dois sexos, realizando autofecundação interna. Assim, a infestação dessas pragas pode iniciar a partir de um único indivíduo ou de ovos desses moluscos que chegam à propriedade rural. Por isso, precisa-se ter atenção para prevenir a chegada dessas pragas em máquinas, implementos, insumos e até em mudas frutíferas ou em vasos de flores.

A cobertura vegetal do solo em la-



A infestação de lesmas e caracóis geralmente acontece quando chegam acidentalmente e se espalham pelas lavouras, e dispersos se proliferam com facilidade porque são polífonos

vouras conduzidas pelo sistema de plantio direto favorece o aumento populacional de lesmas e caracóis porque

disponibiliza abrigo, alimento e condições adequadas de umidade para esses moluscos se proliferarem. Assim, em lavouras infestadas por essas pragas, pelo menos por algumas safras, as áreas devem ser novamente preparadas com aração e gradagens.

As lesmas e os caracóis são controlados naturalmente por algumas espécies de mamíferos, lagartos, cobras, aves e, principalmente, por insetos, destacando-se as larvas e/ou os adultos de besouros predadores pertencentes às famílias *Carabidae*, *Cicindelidae* e *Lampyridae*. Esses agentes de controle biológico, que ocorrem naturalmente nas lavouras, alimentam-se de ovos, de moluscos jovens e de moluscos adultos, consumindo vários indivíduos por dia, o que ajuda a manter baixa a população dessas pragas. Assim, as práticas que são aplicadas nas lavouras devem favorecer esses insetos benéficos.

De modo geral, a aplicação de agrotóxicos nas lavouras, sobretudo de inseticidas não seletivos aos ini-

tigos naturais das pragas, incluindo os piretroides, tem reduzido a população de espécies benéficas, tendo em vista

que demoram mais tempo do que as pragas para recompor a população. Por isso, depois da aplicação de agrotóxicos, as pragas podem aumentar rapidamente, causando danos expressivos.

No caso das lesmas e caracóis, suas populações também aumentam porque são pouco afetados por alguns ingredientes ativos inseticidas e acaricidas aplicados nas lavouras.

Uso de iscas moluscicidas — O manejo de áreas infestadas por lesmas e/ou caracóis baseia-se, sobretudo, na aplicação de iscas moluscicidas formuladas com metaldeído, tiodicarbo ou fosfato férrico, sendo esta última a mais indicada por ser seletiva aos moluscos e mais resistente à umidade, que geralmente ocorre nos locais e períodos de maior infestação dessas pragas. Mesmo assim, geralmente, torna-se necessário aplicar diversas doses de iscas tóxicas, na mesma área e na mesma safra, para reduzir a população dessas pragas, aumentando o custo de produção das lavouras. ☒

IHARA: 50 anos de crescimento no Brasil

Empresa de defensivos promove iniciativas para comemorar o meio século de atividade

A Ihara celebrou no mês passado seu 50º aniversário. Para comemorar, a fabricante de defensivos agrícolas com sede em Sorocaba/SP reuniu autoridades, acionistas, clientes e formadores de opinião em um jantar para cerca de 450 pessoas em São Paulo. No evento, o presidente da empresa, Julio Borges, lembrou o histórico de lutas e sucessos da empresa. “Nossas atitudes buscamos deixar uma marca que possa ser seguida por nossos sucessores. Queremos mostrar o quanto é importante que cada um, cada empresa, faça seu papel e cumpra sua parte na história. Temos a responsabilidade de construir uma companhia próspera, moderna e, acima de tudo, que respeite e ame o que faz”, ressaltou.

E também compartilhou os investimentos que a empresa vem fazendo em suas plantas fabris e nos projetos para desenvolvimento de novas soluções para a agricultura. Atualmente, são cer-

ca de 70 soluções em curso, sendo 50 em pesquisa e outras 20 em fase de registro. O presidente do Conselho Administrativo, Masashi Mizoguchi, falou em nome dos acionistas e reforçou a busca incessante por tecnologias que possam agregar ainda mais valor à agricultura brasileira. Já o cônsul-geral-adjunto do Japão em São Paulo, Hiroaki Sano, destacou a importância do trabalho da Ihara. Os executivos das sete acionistas da empresa – Eiji Ito, da Nipon Soda; Takuro Shinohara, da Kumiai Chemical; Masahiro Fujita, da Sumitomo Corporation; Takehiko Kanai, da Mitsui Chemical; Ray Nishimoto, da Sumitomo Chemical; Maki Hosoda, da Mitsubishi Corporaton; Kojiro Kinoshita, da Nissan Chemical – entregaram a Julio Borges um Kakejiku (pergaminho japonês).

Ainda pela comemoração dos 50 anos até setembro a empresa deve entregar 50 novos poços perfurados em municípios da Bahia, Pernambuco e Rio

Grande do Norte. A ideia do projeto é beneficiar comunidades que se encontram em estado extremo de escassez de água. A companhia também vai patrocinar o projeto “Concertos Brasil: Festival de Música 50 anos Ihara”, que irá percorrer diversas cidades mesclando atrações e artistas consagrados em praças públicas. Também vai ocorrer a Corrida Ihara, no segundo semestre, junto ao Setembro Vermelho, promovido pela Organização Mundial da Saúde – campanha global das Nações Unidas com foco no combate e prevenção às doenças do coração.

História — A Ihara estabeleceu-se no Brasil em 1965. A companhia nasceu por meio da visão empreendedora de empresários japoneses, que desejavam trazer ao País novas soluções em defensivos agrícolas baseados na tecnologia japonesa, a fim de tornar a agricultura nacional mais moderna, produtiva e rentável. O cenário da chegada, no entanto, não era favorável. Na época, o País sofria com a alta inflação e recessão e a empresa só conseguiu sobreviver graças à persistência e à determinação de seus executivos. Desde então, a Ihara tem conquistado resultados sólidos e estruturados. Hoje possui em seu portfólio mais de 60 soluções como fungicidas, herbicidas, inseticidas e produtos especiais para as mais diversas culturas. A companhia, que faturava US\$ 13 milhões em 1992, fechou 2014 contabilizando US\$ 449 milhões. 



Os executivos das sete acionistas da empresa entregaram a Julio Borges (primeiro à direita da foto) um Kakejiku, que é um pergaminho japonês

UPL: resultados do fungicida protetor

Em Passo Fundo/RS, empresa ressalta Unizeb Gold no controle da ferrugem

Luís Henrique Vieira*

A UPL apresentou em dia de campo na Universidade de Passo Fundo/RS (UPF), para cerca de 150 produtores, fornecedores e profissionais de cooperativas as vantagens do seu fungicida protetor Unizeb Gold para a cultura da soja. De acordo com a empresa, a solução é complementar outros fungicidas, que muitas vezes mostram resistência no combate à ferrugem asiática.

Um dos palestrantes do evento realizado em março, o fitopatologista e professor da UPF Carlos Forcellini, destacou que o Unizeb Gold é o único produto do mercado brasileiro que tem sido usado para controlar a resistência. Forcellini acompanhou os resultados de testes nas safras 2012/13 e 2013/14. “Há um aumento médio de produtividade na casa de sete sacas por hectare. A melhor estratégia para o manejo é utilizar (o fungicida protetor) junto com fungicidas novos”, recomendou o especialista, que também aconselha duas ou três aplicações do produtor por safra.

O ingrediente ativo do Unizeb Gold

é o Mancozeb, que já é utilizado em produtos voltados para a hortifruticultura há mais de 50 anos sem nunca ter apresentado resistência. Com outra fórmula, o produto da UPL foi desenvolvido para soja, milho e algodão. Além disso, para facilitar o manuseio do produtor, o produto é granulado. A empresa informa que o Unizeb Gold reduz o estresse da plantação e que funciona por meio de vários modos de ação, por isso é considerado multi-sítio.

Em palestra durante o dia de campo, o doutor em fitopatologia e professor da UPF Erlei de Melo Reis explicou as origens da resistência aos fungicidas no combate à ferrugem asiática, que começou no Brasil na safra 2001/2002. “Ela começou com um uso desmedido e desnecessário dos fungicidas em uma mesma safra. É como vacinar um humano por mais de 11 vezes com antibiótico e esperar que não desenvolva resistência. No caso dos fungos, eles se defendem através de mutação”, resumiu.

Ganho de produtividade — O produtor Germano Bratz, de Chapada/RS,

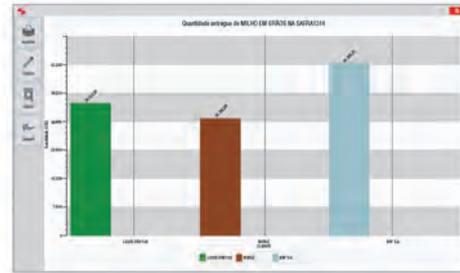
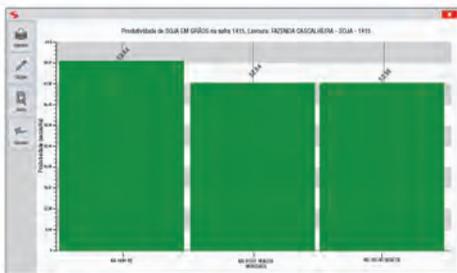
revelou que começou a colher a safra de soja e já percebe o aumento de produtividade gerado pelo uso do produto. “Fiz de duas a quatro aplicações por hectare em 100% da minha área. A diferença para a safra anterior foi de 10 a 20 sacas a mais. A gente vê que funciona muito bem quando compara com os vizinhos, que estão cheios de ferrugem”, relatou Bratz.

Segundo dados da UPL, o Unizeb Gold foi utilizado em aproximadamente 6% da safra de soja 2014/2015. A empresa pretende chegar a 20% do total da temporada 2015/2016. Para Gilson Oliveira, gerente de Marketing da companhia, a contribuição será grande para o aumento da produtividade nacional da oleaginosa. “Queremos aumentar uma média de 1,5 saca/hectare a produtividade do sojicultor. Com isso, vamos chegar a uma produção total de 100 milhões de toneladas no país”, revelou Oliveira. ☒

* O jornalista Luís Henrique Vieira viajou a Passo Fundo a convite da UPL



Com o SCADI Agro Controle de Grãos você também tem



COLHEITA

Cargas em tempo real;
Gráficos de evolução da colheita;
Gráficos e Relatórios de produtividades de Fazendas, Talhões e Variedades.

ESTOQUE

Posição do estoque atualizada;
Controle de estoque por Inscrição Estadual, Armazém, Variedade, etc;
Controle de movimentação por Proprietário.

COMERCIALIZAÇÃO

Controle de contratos de venda;
Conciliação dos contratos conforme cargas de entrega;
Comparativos entre carregado e entregue.

MONSANTO TEM FOCO NO REFÚGIO

Um dos destaques da Monsanto durante a Expodireto Cotrijal, feira realizada em Não-Me-Toque/RS, no mês passado, foi a importância da adoção das áreas de refúgio pelo produtor rural. Em um espaço exclusivo no estande, o “Canto do Refúgio”, especialistas repassaram informações e esclareceram dúvidas. A coordenadora de Biotecnologia Soja da Monsanto, Bruna Casaroti, lembra que o plantio de refúgio em áreas cultivadas com sementes que contêm tecnologias Bt, resistentes a pragas, previne a seleção de insetos e traz uma série de benefícios ao agricultor no manejo.



Fotos: Denise Saueressig

Bruna Casaroti

DUPONT APRESENTA SOLUÇÃO PARA TRATAMENTO DE SEMENTES

O Dermacor foi um dos produtos destacados pela DuPont na feira de Não-Me-Toque. Utilizado para o tratamento de sementes, o inseticida tem ação efetiva contra a *Helicoverpa* nas culturas da soja e do algodão. Segundo o coordenador de Marketing da DuPont, Altair Fernando Bizzi, o produto tem ação residual que protege a planta por muito mais tempo, ajudando na manutenção do estande da cultura. Outro benefício é o rápido estabelecimento da cultura, resultando em maior tolerância a intempéries e maior produtividade.



Altair Fernando Bizzi

INSETICIDA BIOLÓGICO É DESTAQUE NA FMC

A FMC aproveitou a Expodireto para apresentar o seu mais novo inseticida biológico, o Helicovex. O coordenador de Desenvolvimento de Produto da empresa, Giuliano Pauli, explica que o Helicovex atua no controle da *Helicoverpa armigera*, praga responsável por perdas bilionárias da safra brasileira no ano passado e que ainda está presente nas lavouras. Por ser biológico, o inseticida deve ser mantido a uma baixa temperatura, em compartimento refrigerado, para que sua qualidade seja mantida. A FMC também realizou palestras gratuitas sobre a praga durante a Expodireto.



Giuliano Pauli

BAYER: ESTRATÉGIAS PARA O MANEJO DA LAVOURA

A Bayer CropScience levou para a Expodireto soluções para o manejo da soja, entre elas, o programa de monitoramento De Primeira, Sem Dúvida. O projeto faz o acompanhamento de lavouras em tempo real, por meio de câmeras em plantações de soja nas seis principais regiões da cultura no Brasil, com o controle direto de pesquisadores da área de fitopatologia. Segundo o diretor executivo de Negócios para a Região Sul da Bayer, Álvaro Simionato, a proposta é mostrar o melhor momento do uso de fungicidas nas lavouras, evidenciando a necessidade da primeira aplicação na época correta.



Álvaro Simionato



Christian Pereira

EXALT É UMA DAS NOVIDADES DA DOW

Parte da plataforma Soy Solution, pacote de produtos para atender às necessidades do agricultor brasileiro, o inseticida Exalt recebeu atenção especial no estande da Dow AgroSciences na Expodireto. O diretor de Marketing da companhia, Christian Pereira, observa que o defensivo apresenta alta seletividade a inimigos naturais da soja e atua de forma rápida e eficiente no controle de lagartas. Outro destaque foi o inseticida Delegate, que trabalha no controle de insetos nas plantações de tomate e de outras oito culturas.



Alexandre Pires

ADAMA AJUDA PRODUTOR A MONITORAR O CLIMA

A Adama apresentou na feira de Não-Me-Toque uma série de inovações e produtos do portfólio da empresa. Uma das atrações foi o Adama Clima, uma estação meteorológica que é instalada na propriedade e oferece maior assertividade que as previsões gerais do tempo. Além disso, o equipamento armazena dados históricos de precipitação e temperatura, detalha o diretor de Negócios Sul da empresa, Alexandre Pires. Toda informação é enviada via sinal de celular para uma plataforma *online* que pode ser acessada de qualquer lugar.



Ricardo José Hernandez Mayer

BASF: INOVAÇÕES NO SISTEMA AGCELENCE SOJA

No embalo da safra recorde do Rio Grande do Sul, a Basf levou para a Expodireto inovações no Sistema AgCelence Soja, modelo de manejo integrado e sequencial de produtos da companhia que, além do controle de pragas e doenças, promove incremento de produtividade de até 10% ou três sacas a mais por hectare. Com o fungicida Orkestra SC introduzido recentemente, o modelo ganha ainda mais eficiência, afirma o gerente de Vendas da Basf em Passo Fundo/RS, Ricardo José Hernandez Mayer. Os outros dois produtos do sistema são o Standak Top e o Opera.

SPHERIC SB É LANÇAMENTO DA NORTOX

A Nortox apresentou na feira de Não-Me-Toque o Spheric SB, um complexo nutricional rico em enxofre e boro. Segundo o coordenador de Negócios da empresa, Laerte da Cunha, o produto micronizado facilita a absorção pela planta. Também com zinco e nitrogênio na sua composição, o Spheric SB deve ser aplicado entre 30 e 40 dias antes da semeadura da soja. A novidade estará à disposição dos produtores na safra 2015/2016, e a projeção é de que, em breve, sejam contempladas também outras culturas, como leguminosas, gramíneas e algodão.



Laerte da Cunha



GEMSTAR, DA IHARA, COMBATE A HELICOVERPA

A Ihara levou para a Expodireto a tecnologia do inseticida biológico Gemstar, que é utilizado para o combate da *Helicoverpa*. Quando aplicado, as lagartas o ingerem e ficam contaminadas, paralisando a alimentação em três dias e morrendo em até sete dias. O consultor de Desenvolvimento de Mercado da empresa, Rudimar Spannemberg, lembra que no ano passado a Ihara criou a divisão Bio, específica para o desenvolvimento de produtos biológicos. Além do Gemstar, a companhia apresentou na feira os inseticidas biológicos Gemstar Max e Costar.

SYNGENTA MOSTRA RESULTADOS DO ELATUS

Apresentado há um ano na feira de Não-Me-Toque, o fungicida Elatus recebeu um espaço especial no estande da Syngenta na edição de 2015 da Expodireto. Paineis com depoimentos de produtores que utilizaram o defensivo foram instalados no local, assim como uma tela interativa. A coordenadora de Comunicação da Syngenta, Daniela Pontes, conta que os resultados alcançados até agora com a tecnologia são bastante positivos. Outro destaque da Syngenta foi o Avicta Completo, um pacote de soluções para o tratamento de sementes.



Daniela Pontes

Programa **MAIS ÁRVORES** estimula o desenvolvimento florestal

Engenheira florestal e de segurança do trabalho Camila Soares Braga, M.Sc., assessora técnica da Comissão Nacional de Silvicultura e Agrossilvicultura da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA)

No Brasil, as florestas plantadas destinam-se a diversos usos, madeireiros e não-madeireiros, como a produção de celulose e papel, carvão vegetal, madeira para construção civil e naval, geração de energia, látex, resinas, além de produtos de maior valor agregado como móveis, painéis, pisos e portas, entre outros. Essa diversidade torna as culturas florestais estratégicas para geração e complementação de renda para os produtores rurais, pequenos, médios ou grandes.

Além disso, as culturas florestais podem ser cultivadas em todas as regiões do País, devido à sua alta plasticidade e à diversificação de produtos gerados.

No entanto, o produtor florestal, para ter o retorno financeiro almejado, deve ficar atento à demanda e ao mercado consumidor regional, por se tratar de produtos com alto custo de transporte. Além disso, deve utilizar técnicas adequadas de plantio e manejo de sua floresta, de acordo com o objetivo do plantio, para que o volume de madeira colhi-

do seja semelhante ao volume projetado.

Fatores como localização do terreno, condições edafoclimáticas (solo e clima) regionais, escolha da espécie, disponibilidade e procedência das mudas, locação de estradas e aceiros, controle de pragas, correção e preparo do solo, espaçamento adequado, fertilização mineral, plantio, replantio e tratamentos silviculturais são fatores imprescindíveis para o sucesso de qualquer empreendimento florestal.

Dessa forma, para orientar o produ-



Leandro Martini Mitranni

tor rural em todos esses pontos, a Comissão Nacional de Silvicultura e Agrossilvicultura da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) criou o Programa Mais Árvores, para atender a demanda de pecuaristas e agricultores que queiram investir na atividade florestal como atividade alternativa na sua propriedade, e precisam de conhecimento técnico sobre mercado, plantio e manejo de sua floresta. E também os silvicultores que já possuem a atividade florestal como principal renda, mas querem obter melhores resultados de produtividade e lucro.

A capilaridade do Sistema CNA em todos os estados, por meio das federações da agricultura e pecuária, faz com que o Programa Mais Árvores possa ser aplicado em todas as regiões produtoras de florestas no Brasil, contemplando diretamente os produtores rurais, por meio dos sindicatos rurais. Essa iniciativa foi desenvolvida a partir do Programa Mais Florestas, da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso do Sul (Famasul), criado em 2011 para atender ao Plano Estadual de Florestas e estimular a implantação de áreas florestais como atividade de diversificação da renda e da produção.

Baseado na experiência sul-matogrossense, o Programa Mais Árvores quer incentivar o produtor a investir no plantio e no manejo de florestas comerciais para usos múltiplos (produtos madeireiros e não madeireiros). Dentre seus objetivos específicos, destacam-se: melhoria da qualidade dos plantios e do manejo de florestas comerciais nas propriedades rurais; fornecimento de informações sobre as técnicas adequadas de plantio e manejo para obtenção de alta produtividade; incentivo à diversificação das atividades rurais; aumento da renda no campo; e disponibilização de informações técnicas sobre gestão da propriedade rural.

O público alvo do Programa será prioritariamente o produtor rural, mas atenderá também profissionais do setor, em três etapas distintas e consecutivas. A primeira será a divulgação do Programa nos estados, para mobilizar produtores e sindicatos rurais, por meio de palestras de sensibilização para apresentar a metodologia do Programa, abordando pontos como mercado florestal local e regional,



Gustavo Froner

Camila: "O Programa Mais Árvores quer incentivar o produtor a investir no plantio e no manejo de florestas comerciais para usos múltiplos, produtos madeireiros e não madeireiros"

manejo florestal para alta produtividade e gestão da propriedade rural.

A segunda fase será marcada pela implantação de uma unidade experimental nas propriedades rurais, que será o diferencial em relação aos demais programas e eventos na área florestal. Essa área deverá ser mantida pelo produtor parceiro, para que os produtores rurais participantes do Programa acompanhem todo o ciclo produtivo de desenvolvimento da floresta.

Na terceira e última etapa, estão os módulos do Programa Mais Árvores, que serão realizados com a metodologia de *workshops*, com ampla participação do público, que poderá esclarecer todas as dúvidas. Nos módulos, serão debatidos os usos múltiplos dos produtos florestais, oportunidades do mercado regional e nacional, tendências do consumidor, oportunidades de investimentos em novas culturas, usos múltiplos da madeira, cadeia agroflorestal, agrossilvipastoril e todas as possibilida-

des de investimentos, com foco na qualidade do plantio, manejo florestal e gestão da propriedade rural. Serão abordados, ainda, temas relevantes sobre o Novo Código Florestal, Cadastro Ambiental Rural e geração de renda nas áreas de reserva legal.

Bahia sai na frente — A Bahia deu o pontapé inicial nos *workshops*, dentro do Programa Mais Árvores. No último dia 18

de março, a Associação Baiana das Empresas de Base Florestal (Abaf), em parceria com a Federação da Agricultura e Pecuária do Estado da Bahia (Faeb) e a CNA, realizou o 1º Workshop Madeira para uso múltiplo – integração de pequenos produtores e processadores. O evento contou com diversos palestrantes de todo o Brasil, que trabalharam temas como Madeira Certificada para uso Múltiplo, Novas Possibilidades para Produtor e Processador Florestal, a Indústria de Madeira, entre outros pontos.

Participaram mais de 140 pessoas, de toda a cadeia produtiva, que discutiram tópicos como a importância do setor florestal para o estado, em termos de empregos, renda e crescimento sustentado, com inclusão dos pequenos produtores e processadores. O Programa Mais Árvores – Bahia será aplicado em quatro polos no estado: Litoral Norte, Sul, Sudoeste e Oeste, com vertentes na produção e na indústria. Depois desse primeiro passo, acreditamos que, até o fim deste ano, todos os estados com produção florestal sejam contemplados pelo Programa. A Comissão Nacional de Silvicultura e Agrossilvicultura da CNA está à disposição de todos para maiores informações em relação ao Programa. ☒

Curva de Nível e Sistematização a Laser

Curva de Nível

- Precisão e agilidade
- Longo alcance de operação

Sistematização

- Totalmente automatizado
- Corrige o micro relevo

Display D2

Receptor LR-410

Transmissor AG-401

allcomp
geotecnologia e agricultura

Tel. (51) 2102 7100
agricultura@allcompgps.com.br | www.allcompgps.com.br



Agricultura de **PRECISÃO** na pequena propriedade de tabaco no PR

Engenheiro agrônomo João Carlos Hoffmann, professor de Agricultura no Centro Estadual de Educação Profissional Agrícola Getúlio Vargas, de Palmeira/PR, hoffmannjc@uol.com.br

A pequena propriedade rural do Brasil, segundo dados do Censo Agropecuário do IBGE (2006), emprega quase 75% da mão de obra no campo e é responsável pela segurança alimentar dos brasileiros, produzindo 87% da mandioca, 70% do feijão, 46% do milho, 58% do leite, 59% dos suínos, 50% das aves, 30% dos bovinos e 21% do trigo consumido no País, entre outros produtos. Também, segundo dados da Associação dos Fumicultores do Brasil (AfuBra), é responsável pela produção de mais

de 85% do tabaco.

Porém, as pequenas propriedades apresentam problemas relacionados principalmente à falta de gerenciamento de seus ativos e do manejo correto dos solos, visando a uma agricultura sustentável. Boa parte do Sul do Brasil, caracterizado em especial pela imigração europeia, tem desenvolvido um modelo de agricultura voltado para a pequena propriedade no agronegócio familiar. Entretanto, precisa de aperfeiçoamento das práticas agrícolas conservacionistas para alavancar sua

capacidade produtiva e maximizar sua competitividade.

As principais razões para as perdas de solo no Brasil (segundo a Sociedade Brasileira de Ciência do Solo, a SBSCS) são as baixas quantidades de resíduos culturais remanescentes dos cultivos anteriores, há excesso de pressão mecânica no solo, o trânsito de máquinas e equipamentos é realizado praticamente sem observar o melhor teor de água no solo para o seu preparo, a operação de semeadura ou plantio não é realizada em contorno ao declive,

na quase totalidade das lavouras há falta de práticas conservacionistas de suporte, como o cultivo em contorno e o terraceamento, além da inexistência de rotação de culturas.

O Senar/PR vem realizando diversos cursos de manejo conservacionista de solo nas regiões de tabaco em estufa e galpão, visando à maior precisão na agricultura, pois existe variabilidade nas áreas de produção, devido à variação dos solos, à vegetação e ao histórico de uso. As diferenças fazem com que os produtores e técnicos tratem cada região de modo diferente, de acordo com suas potencialidades e necessidades. O conhecimento da variabilidade da produção e da sua qualidade é útil para qualquer cultura, sejam aquelas cultivadas em pequenas áreas, sejam as que ocupam grandes extensões de terra.

Gestão — É importante, antes de iniciar um trabalho de melhoria e conservação da fertilidade do solo, abordar temas da gestão, que são os seguintes: identificação do histórico do estabelecimento e dos gestores; estabelecimento dos principais problemas e prioridades do produtor relacionadas ao solo; definição dos objetivos e das perspectivas do produtor quanto aos projetos, atividades e investimentos na fertilidade, manejo e conservação do solo; elaboração de um croqui ou mapa da propriedade dividida em glebas ou talhões; anotação dos diferentes sistemas de explora-

ção (florestas, pastagens, lavouras, etc.); distribuição espacial dessas explorações, classes de solos predominantes, declividade do terreno e posição na paisagem, espessura do horizonte. Da mesma forma, apurar a profundidade efetiva do perfil de solo, pedregosidade, drenagem, textura e fertilidade do solo, aplicação de calcário (quantidade, uniformidade, distribuição e incorporação), áreas uniformes de adubação, além de anotar se alguma gleba recebeu fosfato, adubação orgânica ou pousio.

AP — No intuito de melhoria de assistência técnica e para iniciar um projeto piloto de agricultura de precisão (AP) na fumicultura no Paraná, começamos um trabalho em propriedades rurais do município de São João do Triunfo/PR, com áreas entre dois e 16 hectares, integradas ao setor fumageiro. Foi feita a terceirização da AP através de uma empresa de geoprocessamento com experiência na região. A agricultura de precisão, segundo a Embrapa, é uma postura gerencial que considera a variabilidade espacial para maximizar o retorno econômico e minimizar o efeito ao meio ambiente. O elemento essencial para adotar a AP é a constatação de que há variabilidade espacial na lavoura e a sua intensidade é muito elevada para tratá-la como uniforme. Existe uma ideia equivocada de que para utilizar a AP são necessárias máquinas e equipamentos caros e sofisticados.

Atualmente as tecnologias de amostragem de solo em grades georeferenciadas

são as mais utilizadas pelos produtores para mapear as propriedades do solo e aplicar corretivos e fertilizantes em taxas variáveis. As tecnologias disponíveis indicam que há potencial para gerar sistemas de recomendação de aplicação de insumos e uso de recursos naturais de forma mais eficiente, com alta probabilidade de retorno econômico e baixo impacto ambiental.

Na AP devemos mapear a fertilidade do solo, visualizar as variações, estabelecer um plano de correção e indicar a melhor alternativa para adubação. No projeto piloto de AP, já concluímos as etapas da amostragem de solo, análise de solo, geração dos mapas de fertilidade do solo, interpretação dos resultados, definição das fórmulas de calagem e adubação e geração dos mapas de calagem e adubação.

As vantagens ao produtor rural são o monitoramento estratégico das áreas de cultivo, o levantamento completo da fertilidade do solo, a tomada de decisão com mais segurança, a correção da fertilidade do solo (correção das manchas), a aplicação de fertilizantes à taxa variável, a distribuição dos fertilizantes conforme a necessidade pontual e uniformemente dentro do talhão e o aumento do potencial de resposta para adubação. O projeto piloto será implantado na safra de tabaco 2015/2016 com máquinas e implementos adaptados à pequena propriedade e ao final da safra faremos a análise dos custos benefícios, para tentar expandir para outras lavouras comerciais. 



Incomagri

Inovando Sempre



www.incomagri.com.br



/incomagri

(19) 3843-9900

vendas@incomagri.com.br



Fotos: Denise Saueressig

CHINA EM BUSCA DE SORGO

De acordo com o Ministério da Agricultura, na safra passada a produção de sorgo foi de 3,47 milhões de toneladas. Desse total, 150 mil toneladas foram destinadas à indústria, 1,67 milhão ao consumo forrageiro e 1,74 milhão à exportação. Os principais destinos foram Japão, Colômbia, Chile e, em menor volume, Estados Unidos, México e Taiwan. O certo é que no horizonte da cultura existe um novo mercado, que é a China. Claramente o gigante asiático está importando menos milho e mais sorgo. As estimativas indicam compras de 6 milhões de to-

neladas, e a questão é saber até onde a Argentina pode exportar para o país. Embora tanto os preços do sorgo quanto os do milho estejam muito baixos na Argentina, é recomendável que os produtores analisem a melhor negociação na hora de realizar as suas vendas. O fato é que, desde novembro do ano passado, a relação sorgo/milho começou a ficar positiva para o sorgo. A expectativa é que à medida que forem recebidos os pedidos vindos da China, sejam percebidas reações nos preços, que até o momento estão em torno de US\$ 118 a tonelada para o contrato de maio.

MUITA SOJA

Novamente nesta safra foi realizado o “Rally Agrícola”, uma proposta que pretende dar resposta ao mercado climático do hemisfério Sul mediante uma análise das maiores zonas produtoras de soja e milho da América do Sul. Foram incluídos cinco países no circuito: Argentina, Uruguai, Paraguai, Brasil e Bolívia, em um percurso de mais de 9,5 mil quilômetros e que permitiu obter um panorama geral dos cultivos e do negócio agrícola. Do ponto de vista produtivo, de uma forma geral, os cultivos estão em excelente situação, principalmente a soja. As conclusões da viagem pela região não deixam dúvidas: tudo indica que ingressará muita soja a partir de abril/maio, situação que pode significar um impacto negativo nos preços, o que não é bom, especialmente porque se trata de um cultivo de elevado peso no faturamento do produtor argentino.

FIM DE UM CICLO

O ano de 2016 poderá representar o final de um longo período no qual o campo foi castigado de todas as formas possíveis. E se as coisas irão melhorar, a pecuária precisa estar preparada. Com um estoque estável e com os níveis mais baixos conhecidos de oferta de novilhos com destino à exportação, a expectativa gerada com a possível mudança de governo e de políticas vinculadas às exportações será determinante para o que ocorrerá no mercado tanto neste ano, quanto em 2016. À medida que a oposição vai definindo as candidaturas e, se efetivamente for consolidada uma proposta de políticas que devolvam a competitividade exportadora, os produtores precisam se preparar para as mudanças. Os analistas acreditam que a prioridade deve ser a retenção de matrizes e de terneiros para atender o mercado internacional. Assim, a equação de menor oferta e de uma demanda forte deverá manter firmes os preços em 2016.



TRIGO

A exportação segue retida no mercado. Assim como esperado, o anúncio do governo de permitir a venda de 1 milhão de toneladas adicionais, quando os exportadores têm comprados 4,6 milhões de toneladas e estão autorizados a despachar 3,5 milhões de toneladas, não é suficiente para a busca de mais cereal no mercado.

SOJA

Confirmado o plantio recorde de 20,4 milhões de hectares com a oleaginosa, a Bolsa de Cereais de Buenos Aires mantém a projeção de colheita em 57 milhões de toneladas para a atual safra. Se o volume for alcançado, será 4,6% superior em comparação com a temporada passada.

LEITE

Houve um enorme mal-estar entre os produtores diante da informação de que algumas empresas lácteas reduziram a 3,10 pesos o preço do litro que pagaram aos fornecedores pelo leite cru, enquanto outras empresas mantiveram um valor de até 3,28 pesos. Isso implica preço médio de US\$ 0,37 o litro (dólar oficial) ou US\$ 0,24 o litro (dólar paralelo).

CARNE

Houve recuperação de preços no mercado de Liniers. A evolução das cotações nas próximas semanas será chave para revelar se continuará ou não a fase de retenção de gado. O novilho jovem tem preços para o quilo em torno de US\$ 2,12 (dólar oficial) ou US\$ 1,38 (dólar paralelo).

Sistemas **INTEGRADOS** de produção e o plantio direto

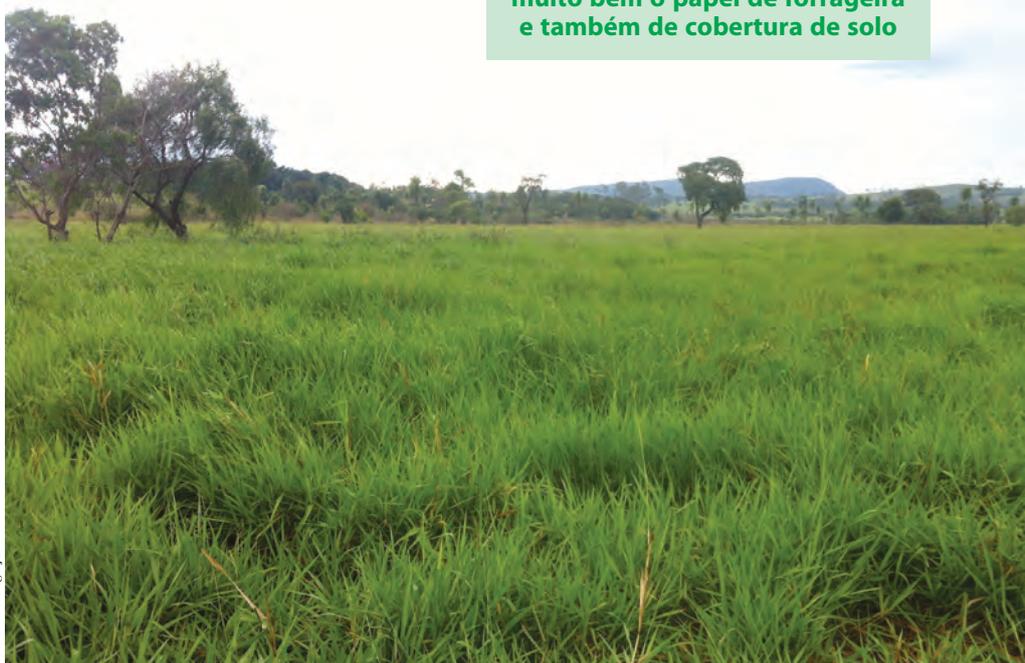
Alex Marcel Melotto, biólogo, Dr. pesquisador do Setor de Sistemas de Produção Integrados e diretor executivo da Fundação MS

O sistema plantio direto (SPD) iniciou-se no Brasil há aproximadamente 40 anos, no estado do Paraná. Desde o primórdio, foi desenvolvido sobre três pilares básicos relacionados ao manejo do solo: a) o não revolvimento do solo; b) a cobertura permanente da área cultivada, seja ela viva ou morta; c) rotação de culturas. Tais princípios objetivam a manutenção das características físicas, químicas e biológicas do solo, mantendo sua perenidade produtiva.

Atualmente, as diversas regiões agrícolas do Brasil desenvolveram suas próprias técnicas de utilização e formação do SPD, de acordo com suas condições edafoclimáticas e culturais. Naquelas em que há utilização de alguma forma de integração da lavoura com a pecuária e/ou a floresta, há um novo conjunto de sistemas que podem ser utilizados como base para a agricultura baseada no plantio direto.

Nesse aspecto, uma metodologia que se encontra em expansão de uso é a utilização do sistema pecuário para iniciar a atividade agrícola, com destaque para o Sistema São Mateus, desenvolvido pela Embrapa em Mato Grosso do Sul. Nesse

sistema, o primeiro passo para a inserção do componente agrícola é a reforma da pastagem por meio da correção química, adubação e renovação da forrageira. Além desse sistema, outros vêm sendo utilizados para a otimização da produção agropecuária em solos arenosos.



Fotos: Divulgação

Para a formação de palhada, pode-se optar por espécies de capins como o piatã (foto), braquiárias, marandu ou paiaguás, que desempenham muito bem o papel de forrageira e também de cobertura de solo

**Força. Agilidade.
Resistência.
Produtividade.**

O mais recente lançamento da Agrimec chama-se CATA PIETRA e tem por objetivo em seu conceito: recolher as pedras que estão no caminho.

Indicado para limpeza de terrenos muito pedregosos, a CRP recolhe até 2,5 metros cúbicos de pedras por carga através de um sistema tracionado e totalmente hidráulico. O produto é projetado para atuar em terrenos irregulares acoplados a tratores que possuem no mínimo 120 cv de potência. Pode recolher por vez pedras médias e grandes de até 200kg, gerando economia e rapidez na recuperação de solos inaproveitáveis por excesso de pedras soltas que prejudicam os tratos culturais do plantio a colheita.



LANÇAMENTO

CAÇAMBA RECOLHEDORA DE PEDRA

Cata Pietra



Visite-nos na **Expodireto 2015!**

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



PLANTIO DIRETO

Consórcios — Dentre os que têm se destacado pela eficiência produtiva e facilidade de implantação estão os consórcios de milho, sorgo ou milheto com capins, seja como segunda safra ou mesmo como ferramenta para a reforma de pastagens. Os três sistemas prestam o mesmo serviço ao produtor: fornecem alimento para o gado (grãos ou silagem), e pode ser armazenado, e ainda formam uma rica cobertura vegetal que será a base do SPD. Essa última pode ser pastejada ou não. A diferença entre eles é, basicamente, a demanda tecnológica.

Os três sistemas respeitam a mesma metodologia de implantação. A cultura agrícola e o capim são implantados juntos, ou seja, desenvolvem-se na mesma área ao mesmo tempo. Obviamente que o capim precisa ser manejado para que não haja competição e para que a produtividade do outro componente não fique comprometida. Além disso, usam-se quantidades reduzidas de capim. Para a formação de palhada em áreas onde não se deseja formar pastos permanentes, cerca de dois quilos de sementes puras viáveis (SPV) por hectare já são suficientes. Naquelas áreas onde o objetivo é o pastejo por períodos mais longos do que a entressafra, usam-se de cinco a sete quilos de SPV por hectare.

Quanto às espécies de capim, pode-se optar pelas braquiárias, marandu, piatã ou paiaguás, que desempenham muito bem o papel de forrageira e cobertura de solo. Além dessas, pode-se optar pela *Ruziziensis*, caso o objetivo com o capim seja somente a cobertura ou o pastejo por um curto período de tempo. Vale ressaltar que essa braquiária possui alto valor proteico e tem boa palatabilidade, mas pouca resistência ao pisoteio.

Estabelecimento das culturas — Várias podem ser as formas de se estabelecer as culturas, dentre elas, estão as seguintes: a) uso de plantadeira com terceira caixa para sementes finas, de modo que as sementes sejam distribuídas na mesma linha das sementes do milho ou sorgo; b) duas operações, sendo uma para plantio do capim com uma semeadora específica para sementes finas e, em seguida, uma nova operação para o plantio do milho; c) distribuição das sementes do capim à lanço, com a posterior semeadura do milho. Essa última é a menos recomendada devido às menores chances de germinação das sementes descobertas. Caso a área esteja sendo reformada, pode-se passar a grade



Na imagem, uma lavoura de consórcio de milho + capins para a produção de silagem e posterior plantio direto, tendo em vista a formação de cobertura vegetal e palhada

niveladora fechada ou rolo compactador para cobrir as sementes.

Uma vez tomadas as decisões quanto ao capim a ser utilizado, bem como o método de implantação, deve-se então proceder para a definição da cultura agrícola que será utilizada. Alguns aspectos sempre devem ser considerados, como o objetivo do sistema, a experiência do produtor e, o mais importante, a disponibilidade de máquinas e insumos na região. Frequentemente sistemas integrados são iniciados em locais onde é difícil conseguir implementos adequados e também produtos químicos, comprometendo a rentabilidade na área.

Ao optar pelo milho, que é a cultura agrícola predominante na segunda safra nas regiões do Cerrado, o produtor pode ob-

ter, basicamente, dois produtos iniciais: silagem ou grãos. Ambos podem ser armazenados e utilizados em períodos subsequentes, sendo que a silagem possui valores de proteína médios de 7% a 9% e teores de matéria seca de 32% a 35%. Já os grãos podem ser ensilados na forma de grão úmido, o que eleva sua digestibilidade para próximo de 70%, com teor de proteína de 60%, ou mesmo colhido e processado para compor rações.

De qualquer forma, há a necessidade de uma plantadeira com terceira caixa ou uma semeadora para sementes finas, uma ensiladeira ou colhedora de grãos. Deve-se considerar ainda a demanda de monitoramento e controle de pragas, especialmente lagartas, considerando que mesmo



em materiais que contêm tecnologias *Bt* modernas pode haver dificuldade de controle dependendo da região de cultivo e da espécie de praga predominante no local.

Sorgo — Quando a escolha é o sorgo, a melhor possibilidade é a silagem, que possui valores de proteína similares aos do milho. As principais vantagens do sorgo são o rápido desenvolvimento inicial e também o baixo ataque por lagartas. O primeiro aspecto reduz significativamente a colonização da área por plantas daninhas e também limita o arranque inicial do capim consorciado, o que facilita seu manejo, não necessitando de estratégias para reduzir o desenvolvimento inicial do capim.

O segundo ponto facilita o controle das pragas, haja vista que o complexo de lagartas é o que possui maior potencial de dano nesse sistema. São poucos os registros de ataques severos de lagartas à cultura do sorgo, o que não significa que o produtor deixará de fazer o monitoramento ou abrirá mão do uso de inseticidas. O sorgo pode ser implantado com plantadeira ou à lanço, dependendo da forma de colheita desejada e da disponibilidade de maquinário local.

Caso haja o desejo em realmente formar um consórcio para o posterior pastejo, ou utilização com o SPD e a disponibilidade de máquinas seja baixa, uma boa opção pode ser a formação com o milheto. Nesse caso, tanto a cultura agrícola quan-

to o capim são implantados à lanço, sem o uso de semeadora, e em seguida são incorporados com rolo compactador ou mesmo a grade niveladora. Vale ressaltar que o uso da grade é aceitável somente nas situações em que não há plantio direto consolidado, ou seja, a área está revolvida.

Geralmente essa é a condição inicial da reforma de pastagem, imediatamente após a aplicação do calcário e do gesso. Além do ganho operacional na implantação, o consórcio com o milheto é de fácil utilização na propriedade. Caso não haja nenhuma máquina para colher a silagem ou mesmo os grãos, o produtor pode utilizar a área com pastejo direto pelos animais. É sabido, inclusive, que o sorgo rebrota após o pastejo.

As três espécies aqui discutidas podem ser trabalhadas na estruturação do plantio direto, geralmente com plantio entre dezembro e janeiro, objetivando construir o sistema para plantio da soja na safra seguinte. A implantação nesse período possibilita que a silagem, grãos e pasto estejam disponíveis para os animais no início do inverno, estação seca no Cerrado, e o momento em que há maior demanda por alimento. ☒

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



Mapeador Outback S1s

- Trabalha em reta e curva
- Informações da área aplicada e do perímetro
- Aceita Piloto Automático



Mapeador Outback S1X

- Tela de 7" de alta resolução
- Trabalha em reta, curva e pivô
- Aceita Piloto Automático e RTK



Piloto Automático Outback VSI

- Fornece controle de direção em reta e curva
- Instalação em qualquer trator
- Reduz fadiga do operador

Outback smart equipment

Tel. (51) 2102 7100
www.allcompgps.com.br
agricultura@allcompgps.com.br

allcomp
geotecnologias e agricultura

TRIGO

Gabriel Nascimento – gabriel.antunes@safras.com.br

RELATÓRIO USDA É DESTAQUE DO MERCADO NOS ÚLTIMOS DIAS

O destaque do mercado de trigo no último mês foi o relatório de oferta e demanda pelo grão – divulgado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), no dia 10 de março – e seus efeitos sobre as negociações internacionais. O Departamento estimou os estoques finais mundiais e dos EUA levemente abaixo do previsto anteriormente e da expectativa dos analistas. Os estoques finais dos Estados Unidos na temporada 2014/15 foram projetados em 691 milhões de *bushels*, contra 692 milhões do relatório anterior e os 590 milhões para a temporada 2013/14. A média calculada a partir da expectativa de analistas para o relatório projetava os estoques finais dos Estados Unidos em 696 bilhões de *bushels* – pouco acima do projetado em fevereiro.

Os estoques finais mundiais do cereal em 2014/15 são estimados em 197,71 milhões de toneladas, contra 187,49 milhões de toneladas de 2013/14. A safra mundial



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

setembro	542,38
outubro	550,00
novembro	571,74
dezembro	580,00
janeiro	589,05
fevereiro	591,67
março	624,50

foi reajustada para baixo – passando de 725,03 milhões para 724,76 milhões de toneladas. Esses números – de estoques e produção – indicam uma leve diminuição da oferta global de trigo, o que acarreta um aumento dos preços do produto. A Bolsa de Mercadorias de Chicago – referência no mercado internacional – fechou em alta no dia da divulgação do relatório, quebrando uma sequência de baixas pressionadas pela força do dólar em relação a moedas

concorrentes. Outro destaque do relatório foi a redução da estimativa da safra brasileira de trigo, que passou de 6,3 milhões de toneladas, em fevereiro, para 5,9 milhões de toneladas. O Usda concordou com os números da Conab, que indicou aumento de 102,1% na produção do Paraná. Porém, foi estimado recuo de 52,3% na safra gaúcha, devido à uma quebra de safras ocasionada pelas condições climáticas adversas.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

COLHEITA SEGUE TRAZENDO PRESSÃO AO CEREAL GAÚCHO

O mercado gaúcho de arroz, principal referencial nacional, mostrava fraqueza nos preços no início da segunda quinzena de março, reflexo do andamento da colheita do cereal no estado. A saca de 50 quilos em casca valia, em média, R\$ 36,05 no dia 17 de março. Confrontada com igual período de fevereiro – R\$ 37,35 – há queda de 3,5%. Na comparação com o mesmo período do ano passado, é verificada uma alta de 6,2%, quando o valor registrado era de R\$ 33,93. O sexto levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para a safra brasileira 2014/15 indica produção de 12,151 milhões de toneladas, o que representa um acréscimo de 0,2% sobre as 12,121 milhões de 2013/14. No quinto levantamento, eram esperadas 12,140 milhões de toneladas.

A área plantada com arroz na temporada 2014/15 foi estimada em 2,333 milhões de hectares, ante 2,372 milhões



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

setembro	35,92
outubro	35,99
novembro	36,29
dezembro	36,99
janeiro	36,91
fevereiro	36,34
março	35,30

semeados na safra 2013/14. A produtividade das lavouras foi estimada em 5,209 mil quilos por hectare, superior em 2% aos 5,108 mil na temporada passada. O Rio Grande do Sul, principal produtor, deve ter uma safra de 8,204 milhões de toneladas, equivalendo ao avanço de 1,1%. A área prevista é de 1,123 milhão de hectares, ganho de 0,3% ante os 1,120 milhão de 2013/14,

com rendimento esperado de 7.300 quilos por hectare, ante 7.243 quilos da anterior. Em Santa Catarina, a produção deverá recuar 0,9%, totalizando 1,067 milhão de toneladas. O estado é o segundo maior produtor. Para o Mato Grosso, terceiro lugar, a Conab está estimando uma safra de 566,1 mil toneladas, ante 579,1 mil toneladas calculadas para 2013/14.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

BRASIL DEVE PRODUZIR 94,4 MILHÕES DE TONELADAS EM 2014/15

A produção brasileira de soja em 2014/15 deverá totalizar 94,408 milhões de toneladas, com aumento de 9% sobre a safra da temporada anterior, que ficou em 86,623 milhões de toneladas. A previsão é de Safras & Mercado. No relatório anterior, divulgado no final de janeiro, a estimativa era de 95,02 milhões de toneladas. Com a colheita aproximando-se da metade, Safras indica aumento de 5% na área, que ficaria em 31,525 milhões de hectares. Em 2013/14, o plantio ocupou 29,917 milhões de hectares. O levantamento indica que a produtividade média deverá passar de 2.898 quilos por hectare para 3.010 quilos, com elevação de 3,8%.

As exportações deverão totalizar 46,2 milhões de toneladas em 2015, avanço de 2% sobre 2014, quando foram embarcados 45,2 milhões de toneladas. A previsão faz parte do quadro de oferta e demanda brasileiro, divulgado por Safras & Mercado. O esmagamento deverá subir 6%, passando de 37 milhões para 39,15 milhões de toneladas.

A oferta total de soja deverá subir 11% na temporada, passando para 97,986 milhões de toneladas. A demanda total está projetada por Safras em

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
setembro	58,45
outubro	59,61
novembro	64,48
dezembro	63,00
janeiro	57,80
fevereiro	58,91
março	62,50



88,45 milhões de toneladas, com incremento de 4%. Dessa forma, os estoques finais deverão subir 182%, passando de 3,38 milhões para 9,536 milhões de toneladas. Safras trabalha com uma produção de farelo de soja de 29,8 milhões de toneladas, com aumento de 6%. As exportações deverão subir 6% para 14,5 milhões de toneladas, enquanto o consumo interno está projetado em 15 milhões, elevação de 3%. Os estoques deverão subir 14%, para 2,425 milhões de toneladas.

A produção de óleo de soja deverá passar de 7,2 milhões para 7,45 milhões de toneladas. O Brasil deverá exportar 1,25 milhão de toneladas, com alta de 4%. A previsão é de que 2,38 milhões

de toneladas sejam disponibilizadas para a fabricação de biodiesel, com aumento de 5%. O consumo interno deve crescer 2%, para 6,28 milhões, contando o uso para o biocombustível. A previsão é de recuo de 28% nos estoques, para 201 mil toneladas. Durante o mês de março, o mercado brasileiro foi favorecido pela valorização do dólar frente ao real. A moeda americana chegou a superar a casa de R\$ 3,30, atingindo os melhores níveis deste abril de 2003. Como resultado, os preços reagiram no mercado doméstico, mesmo com a queda nos contratos futuros internacionais. Com os preços melhores, os vendedores retornaram ao mercado, o que deu ritmo à comercialização no período.

RODADO DUPLO MARINI

A MARCA COM A FORÇA DA APROVAÇÃO

Visite nosso estande na
Agrishow - LOTE E7D

marini.agr.br
54 3316.4100



MARINI
Força que surpreende

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safra.com.br

ESCASSEZ DE PLUMA DE BOA QUALIDADE SUSTENTA PREÇOS

O mercado brasileiro de algodão mostrava boa alta ao final da primeira quinzena de março, devido à oferta escassa de pluma de melhor qualidade. “E, por isso, o produtor só aceita vender com ágio e a liquidez é reduzida neste momento”, destaca o analista de Safras & Mercado Cezar Marques da Rocha Neto. No Cif de São Paulo, a fibra de alto padrão valia R\$ 1,89 a libra-peso no dia 18. Ao ser comparada ao mesmo momento do mês passado, quando custava R\$ 1,67, a alta é de 13,17%. Na comparação com igual período de 2014, a queda ainda é de 14,48%, pois custava R\$ 2,21. No cenário internacional, destaque para o relatório de março de oferta e demanda do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), que estimou a produção global de algodão em 119,24 milhões de fardos, ante os 119,37 milhões indicados no mês passado.

As exportações mundiais foram es-



timadas em 34,42 milhões de fardos para 2014/15, ante 34,24 milhões no mês passado. A estimativa para o consumo mundial é de 110,96 milhões de fardos, ante 111,25 milhões indicados no mês anterior. Os estoques finais foram projetados em 110,06 milhões de fardos, ante 109,84 milhões projetados no relatório passado. A expectativa é que a China colha 30 milhões de fardos na temporada 2014/15, mesmo nível do

relatório anterior. A produção do Paquistão para 2014/15 foi prevista em 10,5 milhões de fardos, ante 10,4 milhões no último relatório. O Brasil tem safra estimada em 7 milhões de fardos, mesmo nível indicado no mês passado. A produção indiana deve chegar a 30,5 milhões de fardos, mesmo patamar previsto no mês anterior. Os americanos deverão colher 16,08 milhões de fardos, mesmo nível do relatório passado.

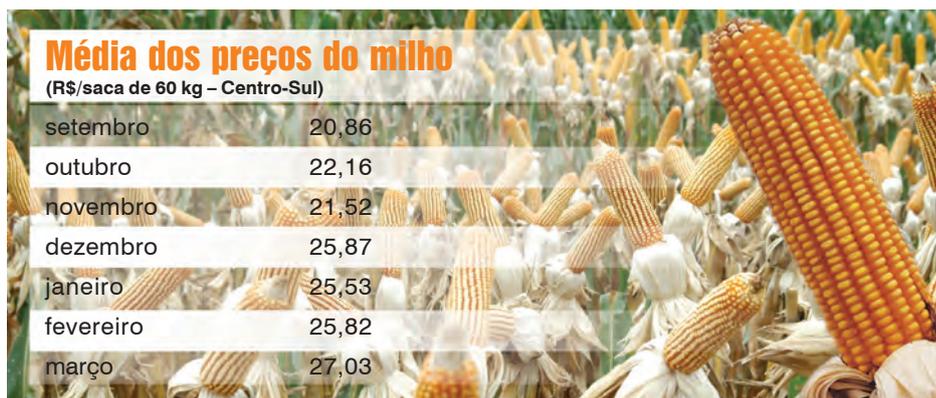
MILHO

Arno Baasch - arno@safra.com.br

DESVALORIZAÇÃO DO REAL FAVORECE COMERCIALIZAÇÃO BRASILEIRA

O mercado de milho aproxima-se de abril com um cenário bastante diversificado na comercialização. De acordo com o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, a forte valorização do dólar frente a outras moedas correntes tem prejudicado consideravelmente a competitividade das commodities norte-americanas no cenário internacional, levando o país a perder espaço para mercados concorrentes. No Brasil, por outro lado, a desvalorização do real frente à moeda americana tem contribuído para sustentar as cotações do milho, seja para o produto disponível, seja para o cereal a ser colhido na safrinha, o que gera boas oportunidades de comercialização aos produtores, tanto no mercado doméstico quanto externo.

Molinari afirma que as *tradings* têm tentado cortar prêmios na exportação, tendo em vista o bom interesse de venda do milho com o câmbio



desvalorizado. “Entretanto, não podemos esquecer que, se por um lado, o atual fator cambial favorece as vendas externas de grãos do Brasil, por outro, trará como consequência custos de produção mais elevados na próxima safra. Mesmo assim, neste momento, o real desvalorizado tem contribuído para movimentar o mercado e salvar a comercialização de 2015”, destaca. O analista acredita

que, no médio prazo, os preços internos do milho não devam se acomodar, tendo em vista que a colheita da safra verão segue lenta e a oferta a ser disponibilizada é pequena, da ordem de 26 milhões de toneladas. “Além disso, o milho disputará espaço nos armazéns com a soja e encontrará uma logística cara à frente, diante dos elevados custos de frete”, sinaliza.

CAFÉ

DÓLAR EM ALTA MANTÉM PRESSÃO SOBRE PREÇOS INTERNACIONAIS

Como vem sendo a característica do mercado nos últimos meses, foi muito ampla a volatilidade dos preços do café nas bolsas de futuros ao longo de março. Houve perdas expressivas e também uma importante recuperação a partir da terceira semana do mês. A valorização acentuada do dólar contra o real no Brasil continuou sendo fator baixista, derubando as cotações na Bolsa de Nova York para o arábica em muitos momentos. A Bolsa de NY parece estar buscando uma acomodação. Chegou a cair abaixo de US\$ 1,30 a libra em março para o contrato maio, mas também avançou bem acima de US\$ 1,40.

Nos fundamentos, o mercado segue atento à safra de 2015 no Brasil, prejudicada pelo clima desfavorável de 2014 e também do comecinho deste ano. Mas as condições climáticas melhoraram em fevereiro e passou a se acreditar em números não tão pessimistas para a produção. O problema é que seguem muito distantes as ideias de safra de operadores internacionais para o que o setor produtivo brasileiro indica que será colhido, daí a volatilidade no mercado. As



Preço para bica corrida do Sul de Minas (Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/saca de 60 kg)	
setembro	446,36
outubro	495,70
novembro	490,25
dezembro	480,68
janeiro	484,76
fevereiro	481,11
março	446,92

fortes altas do dólar no câmbio brasileiro mantêm as cotações sob pressão em Nova York, já que isso estimula o movimento exportador brasileiro, que segue muito forte rumo ao fim da temporada 2014/15.

Em meio a toda essa volatilidade, o mercado físico brasileiro de café andou lento em março. Os produtores venderam somente de acordo com as necessidades imediatas de caixa, enquanto o comprador também se retraiu com os altos e baixos de NY e as subidas do dólar. A expectativa está voltada para a entrada da safra brasileira nos próximos

meses, com atenções também voltadas para a safra de 2016.

A comercialização da safra de café do Brasil 2014/15 (julho/junho) está em 83% da produção total estimada, relativa ao final de fevereiro. O dado faz parte de levantamento de Safras & Mercado. Com isso, já foram comercializados pelos produtores brasileiros 40,65 milhões de sacas de 60 quilos de café, tomando-se por base a projeção de Safras & Mercado, de uma safra 2014/15 de 48,9 milhões de sacas. Na média dos últimos cinco anos, a comercialização da safra neste período está em 81%.



**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

GTS APRESENTA DESCOMPACTADOR TERRUS PRIME

A GTS lançou na Expodireto o Descompactador Terrus Prime. Projetado para o plantio direto, o equipamento foi desenvolvido para trabalhar com palhada densa, com conceito de revolvimento mínimo. A ação do subsolador atinge a área de subsolagem, abaixo da camada



Fotos: Divulgação

superficial do solo, sem destruir os benefícios da palhada por meio da pouca movimentação na superfície. Dessa forma, o desenvolvimento do sistema radicular da planta é favorecido, facilitando a absorção de água e nutrientes. Entre os diferenciais e especificações técnicas do descompactador estão o disco sustentado por braço duplo com sistema de molas com regulagem de pressão, o rolo inteiriço seccionado em versões maiores e as hastes que variam de 5 a 10.

BRASMAX APRESENTA DOIS LANÇAMENTOS NO SHOW SAFRA

A Brasmax participou no final de março da feira Show Safra BR 163, em Lucas do Rio Verde/MT. Os destaques foram os lançamentos de tecnologia Intacta RR2 Brasmax Bônus Ipro e Brasmax Opus Ipro. Segundo Pablo Souza, gerente comercial Cerrados da Brasmax, a cultivar Brasmax Bônus Ipro é ideal para abertura de plantio e atende a demanda de ciclo precoce e alto potencial produtivo, comum nas áreas do Mato Grosso. Já a cultivar Brasmax Opus Ipro destaca-se por sua estabilidade produtiva e ampla região de adaptação, sendo recomendada para o Mato Grosso e para a região do MAPITOBA (sigla dos Estados). "Por ser um material de ciclo médio, nessas regiões a Brasmax Opus Ipro leva estabilidade produtiva ao agricultor", explica Souza.

PÁ CARREGADORA FRONTAL DA CASE É MULTITAREFA

Durante a Expodireto, um dos destaques da Case IH foi a nova linha de Pá Carregadora Frontal. Disponível em quatro modelos (L530, L540, L550 e L 560), o implemento tem como público-alvo os agricultores dos mais variados segmentos, como grãos, leite e fumo. O especialista de Marketing para Tratores da Case IH, Rafael

Tonette (foto), observa que os diferenciais do equipamento são a maior capacidade de levante e o rápido sistema de engate, que facilita o trabalho diário dos agricultores multitarefa. Projetada para o encaixe nos tratores Farmall 80 e 95 plataforma, a Pá Carregadora foi fabricada com estrutura leve e resistente, distribuindo as cargas de maneira uniforme em toda a base do trator.



FARSUL E BAYER FIRMAM PARCERIA PARA CURSOS

O Sistema Farsul, por meio do Senar/RS, em parceria com a Bayer CropScience promoverá 200 palestras para 10 mil produtores, trabalhadores rurais e seus familiares sobre o uso seguro e adequado de defensivos e a exposição ao sol, ao longo de 2015. Essa é a proposta do Campo e Saúde, novo programa da instituição, lançado na Expodireto. No evento, foi assinado um termo de parceria com a empresa Bayer CropScience. Na avaliação do presidente do Sistema Farsul, Carlos Sperotto, esse tipo de parceria viabiliza a transformação de ideais em projetos concretos. "Na agricultura, não fazemos nada sozinhos. A Farsul e a Bayer CropScience somam forças para oferecer ao campo orientação sobre como usar bem as tecnologias que nos ajudam a produzir mais e melhor", comentou Sperotto.

SENAR/RS ENTREGA PRÊMIOS DA 12ª EDIÇÃO DO AGRINHO

Durante o mês de março o Senar/RS promoveu a entrega de 319 prêmios para alunos, professores e escolas da rede pública de ensino em 87 municípios, selecionados entre quase 7 mil trabalhos participantes do concurso Agrinho 2014. Foram 140 categorias premiadas na fase regional e 14 categorias na estadual. Os vencedores recebem produtos como aparelhos de TV e DVD, tablets, computadores e bicicletas. Já as três melhores experiências pedagógicas do estado ganham cadernetas de poupança de até R\$ 4 mil. O tema do concurso, Trabalho e Consumo, motivou os alunos a enviarem desenhos, textos e, aos professores, a desenvolverem suas experiências pedagógicas para serem julgados como os melhores exemplos de práticas, relatos e demonstrações de cidadania a serem seguidos dentro da temática.

2º CNA GRO

CONGRESSO NACIONAL DE INOVAÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS, INCLUSÃO SOCIAL E VALOR AGREGADO DO AGRONEGÓCIO.

11, 12 e 13 de maio de 2015 | Dourados, MS

MAIS DE 30 ATIVIDADES

PALESTRAS, CURSOS E WORKSHOPS

O agronegócio visto em 3 dimensões

Saiba como utilizar as últimas novidades tecnológicas e científicas para aumentar o lucro no campo!

Aprenda como preservar o meio ambiente e proporcionar uma atividade rural sustentável!

Conheça estratégias que agregam valor ao produto agropecuário e proporcionam inclusão social!

Utilize o código promocional **A GRANJA** e ganhe R\$ 100,00 de desconto no Congresso.

Válido por tempo limitado!

www.agron.com.br/cnagro



destaques:



Eduardo Riedel

Panel sobre Tecnologia, Inovação e política no agronegócio.



José Aurélio Bergmann

Como a genética pode contribuir para a produção sustentável de carne.



Luiz Josahkian

I Workshop de melhoramento genético animal.



Samanta Pineda

II Workshop Pineda e Krahn: Novo Código Florestal e o CAR.



Sylvia Wachsner

I workshop de agricultura e pecuária orgânica.

+ destaques:

Ademir Hugo Zimmer

Adriana Mascarenhas

Armindo Kichel

Juliane da Silva Gomes

Mariane Crespolini dos Santos

Renato Roscoe

Silvia Cortopassi

curadoria:

realização:

apoio institucional:



sugestão de hospedagem:



MOSAIC LEVA O MICROESSENTIALS À EXPODIRETO

A Mosaic, maior produtora global de fosfatados e potássio combinados, marcou presença na Expodireto Cotrijal. No estande preparado para receber os visitantes e esclarecer possíveis dúvidas, promoveu apresentações de comprovação de eficiência de um de seus produtos *premium*, o MicroEssentials, utilizando campo demonstrativo e apresentações técnicas. O MicroEssentials é uma linha de fertilizantes fosfatados inovadora, pois reúne em um único grânulo altas concentrações de fósforo e enxofre, contribuindo para o alcance de maiores índices de produtividade.

NEW HOLLAND: PULVERIZADOR ESPECIAL PARA O MERCADO GAÚCHO

O Rio Grande do Sul é o principal mercado consumidor de pulverizadores da New Holland, responsável por 20% das vendas do País. E para atender as necessidades dos clientes locais, a empresa levou para a Expodireto o Pulverizador SP2500 Premium. O diferencial é a maior capacidade de trabalho em relevo acidentado, bastante comum nas lavouras gaúchas, detalha o gerente de Marketing da New Holland, Eduardo Nicz (foto). A máquina tem potência de 165cv em um motor com quatro cilindros, que resulta em mais força para trabalhar em curvas de nível com economia de até 25% de combustível. O novo produto é uma evolução do SP2500, já reconhecido no mercado pelo desempenho. Os visitantes da feira puderam comprovar os resultados do equipamento em um espaço exclusivo para o *test-drive*.



MICROQUIMICA: CHECKFOLHA MOBILE NO SHOW SAFRA BR 163

A Microquímica, empresa brasileira que atua na produção e comercialização de fertilizantes, inoculantes e agroquímicos, esteve presente no Show Safra BR 163, em março, em Lucas do Rio Verde/MT. A empresa apresentou ao público as funcionalidades do aplicativo CheckFolha Mobile, disponibilizado gratuitamente para os sistemas Android e IOS. Funcionando em celulares e *tablets*, o *software* facilita a identificação de deficiências ou excessos de nutrientes nas folhas da soja. O gerente de Marketing da Microquímica, Anderson Nora Ribeiro, acredita que essa nova ferramenta será importante para que os produtores do Mato Grosso sejam estimulados a realizar análises de folhas com maior frequência.

VALTRA APRESENTA DIFERENCIAIS DA SÉRIE HITECH

A Valtra aproveitou a Expodireto para destacar os diferenciais da Série HiTech de Plantadeiras nas versões Seed (somente sementes) e Taxa Variável. Ambas prometem maior capacidade de semeadura e robustez para enfrentar longas jornadas. A HiTech Seed foi desenvolvida para os produtores que preferem fazer adubação a lanço (em superfície), ou seja, para aqueles que devido à janela de plantio não utilizam fertilizantes no momento da



semeadura. “Este equipamento proporciona excelente autonomia na operação de plantio. Isto significa que o produtor vai parar menos tempo para abastecer e poderá fazer mais hectares por hora”, explica Giancarlo Rocco (foto), especialista de Marketing de Produto Implementos da AGCO América do Sul.

AGROSYSTEM REALIZA DIA DE CAMPO

Foi realizado em Paranapanema/SP, no final de fevereiro, o Dia de Campo Agrosystem, em parceria com a revenda Zito Comercial Agrícola. Foram apresentadas ferramentas para agricultura de precisão e simuladores para solucionar as dúvidas sobre os equipamentos PM400, IntelliAg e Determinadores de Umidade da Dickey-John, System 350 e tela X14 da Topcon, EPP – Embreagem para plantio de precisão - desligamento linha a linha e Estações Meteorológicas Davis.

IPACOL APRESENTA SEIS NOVOS PRODUTOS NA EXPODIRETO

Disponibilizar novas versões de equipamentos para alimentação animal e também para transporte e distribuição de biofertilizantes líquidos e sólidos foi a proposta da Ipacol, de Veranópolis/RS, ao lançar seis novos produtos na Expodireto. Segundo o diretor Comercial da empresa, Luis Carlos Parise, a ideia de ampliar o portfólio entre segmentos de produtos é atender melhor a demanda que os produtores vêm apresentando em termos de capacidade de carga dos equipamentos. “Percebemos que existem nichos de mercado que estão carentes de equipamentos específicos para eles. Por isto estamos nos dedicando a suprir esta carência com esta nova ‘fornada’ de produtos”, explicou.

COLHEITADEIRA HÍBRIDA É DESTAQUE DA MASSEY FERGUSON

Uma das atrações da Massey Ferguson na feira de Não-Me-Toque foi a nova colheitadeira híbrida MF 6690. Utilizado nos equipamentos mais modernos da Europa, o sistema híbrido foi desenvolvido pela marca proporcionando o trabalho com redução do índice de perdas e enfrentando condições difíceis de colheita, como a alta umidade. A MF 6690 possui a grande vantagem de iniciar o trabalho no campo antes e finalizar depois que as demais colheitadeiras. Isso significa maior produtividade, com uma notável diferença no fim da safra, analisa o gerente Regional de Vendas da Massey, Ernani Leonel Oliveira (foto). Ele detalha que a colheitadeira é uma classe V, mas consome como se fosse uma máquina da classe IV, o que significa mais economia para o produtor.



DM 5958 RSF IPRO DA DONMARIO NA EXPODIRETO

Os produtores que visitaram o estande da Donmario Sementes na Expodireto puderam ver de perto a cultivar In-tacta mais plantada do Sul do Brasil, a DM 6365 RSF Ipro, e a grande aposta da marca para a safra 2014/2015, a cultivar DM 5958 RSF Ipro. De ciclo precoce (grupo de maturação 5.8), a DM 5859 RSF Ipro é recomendada para a região do Planalto no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, e

Sul, Sudoeste e Oeste do Paraná. “Estamos animados com os resultados até agora. Algumas propriedades no Paraná obtiveram produtividades superando 90 sacas por hectare. No Rio Grande do Sul, tivemos um ótimo volume comercializado de DM 5958 RSF Ipro e a expectativa é que tenhamos excelentes resultados também”, afirma o gerente Comercial Sul da Donmario, Rogerio Aloisio Schneider.

TITAN PNEUS APOSTA NO MERCADO DE REPOSIÇÃO

O desejo de conhecer a fundo os reais benefícios da tecnologia e como sua aplicação pode se traduzir em ganhos de produção e redução no custo de manejo das lavouras resume em grande parte o que foi o comportamento do público que visitou o estande da Titan Pneus – detentora da marca Goodyear Farm Tires – na Expodireto. Para Emydio Gaio, líder comercial Brasil, o traço que melhor traduz o perfil do visitante foi o alto nível de conhecimento técnico sobre as necessidades do maquinário. No balanço, o número de pedidos efetivados pelas vendas, apenas na linha agrícola, cresceu de maneira vertiginosa em comparação ao ano passado. “Este resultado reforça nossa percepção de que a opção do agricultor brasileiro está na manutenção do maquinário agrícola já presente no campo em 2015”, concluiu.



VALLEY IRRIGAÇÃO NA EXPODIRETO

A Valley Irrigação esteve presente na Expodireto, e profissionais receberam os visitantes no seu estande para falar sobre a importância da irrigação e as melhores práticas para adotá-las. “A Valley possui uma linha completa de equipamentos para irrigação. Com a participação no evento, nosso objetivo foi mostrar aos produtores de grãos, mercado que se fortalece cada vez mais no Rio Grande do Sul, como a prática pode ajudar a conquistar produtividade”, afirmou Carlos Reiz, gerente Comercial. A preocupação da Valley em garantir produtos de qualidade tem por objetivo a alta eficiência, melhoria na produtividade e responsabilidade ambiental, isto é, a obtenção da expressão máxima do potencial produtivo das lavouras, sem impactar no meio ambiente.

LS TRACTOR PARTICIPA DA EXPODIRETO

A sul-coreana LS Tractor participou da Expodireto com seus tratores, após um 2014 com vendas de duas mil máquinas e faturamento de R\$ 220 milhões. “Mesmo como um *player* novo neste mercado, temos obtido resultados expressivos, não só em vendas como em crescimento da nossa rede”, afirma o diretor de Marketing e Vendas, André Rorato. Os destaques são os modelos U60, P90 e P100, com versão simples ou cabinada. Segundo

Rorato, os produtores brasileiros, em especial os familiares, têm recebido positivamente a proposta tecnológica apresentada pela LS Tractor nesse modelo, como menor raio de giro da categoria, (55°), inversor de frente e ré sincronizado (Syncro Shuttle), super redutor, direção hidrostática ajustável garantindo melhor ergonomia, maior vão livre (altura do solo de 50,7 cm), tomada de força com três velocidades, entre outras características.

EXPODIRETO: PLA AUMENTA VENDAS EM 125%

A Pla do Brasil acertou ao desenvolver e lançar um produto customizado às necessidades reais e específicas dos produtores gaúchos, com o preço menor que a concorrência. A empresa ampliou em 125% o volume de vendas

na Expodireto em comparação à edição de 2014. Desenvolvido para atender principalmente as propriedades da Região Sul, onde grande parte do relevo é composto por terrenos declivosos, o Hydra 200

é o menor e mais simples pulverizador autopropelido do portfólio da Pla, porém, de grande eficiência, pois foi desenvolvido com tecnologia semelhante à das máquinas maiores, característica da marca. O seu baixo preço aliado a sua simplicidade e eficiência garantiu à Pla o excelente desempenho de vendas na feira. Das vendas realizadas, 90% foram do Hydra 200.

BIOGENE LEVA PORTFÓLIO À EXPODIRETO

A BioGene esteve na Expodireto com uma equipe comercial à disposição dos visitantes, que tiveram acesso ao portfólio de híbridos de milho da marca disponíveis para a região. “A Expodireto Cotrijal é uma das maiores feiras do agronegócio nacional e contribui enormemente com o desenvolvimento do setor agrícola, pois possibilita o acesso do produtor às mais diversas tecnologias e produtos que as empresas desenvolvem. A BioGene sente-se honrada em participar desse evento e poder dar sua contribuição” relatou Ricardo Battisti, gerente de Vendas para RS e SC. O público pôde conferir as opções de híbridos de milho posicionadas para a safra verão, como BG7046H, BG7051H, BG7060HR e BG7318YH.

JCB APRESENTA SOLUÇÕES NA 22ª AGRISHOW

A JCB estará presente pela terceira vez na Agrishow, onde apresentará em seu estande máquinas que já são sucesso em vendas para o segmento agrícola, como o manipulador telescópico. A partir de uma série de acessórios como garfos, garfas, espetos ou caçambas, a máquina pode atuar em diferentes atividades no campo, como na manipulação de *bags* de grãos, fertilizantes, fardos de algodão ou feno, carregamento de fardos de palha de cana em usinas de cana, além de atuar na cadeia de produção de biomassa. “Crescemos 44% em 2014 nesse segmento e queremos continuar expandindo nossa atuação, levando ao produtor rural toda tecnologia desenvolvida pela JCB para gerar alta performance e economia”, comenta Michael Steenmeijer, gerente nacional de Vendas Agrícolas da JCB.



FORD EXIBE LINHA DE VEÍCULOS COMERCIAIS NA EXPODIRETO

A Ford participou da Expodireto, onde expôs sua linha de comerciais, em especial a picape Ranger e caminhões Cargo e Série F. “Tradicionalmente, é um mercado muito importante para as picapes, razão pela qual temos a nossa moderna linha exposta”, disse Fernando Pfeiffer, gerente de Produto da Ford, referindo-se à Região Sul. A exposição da linha de picapes Ranger ocorreu nas suas três versões de motorização, 3.2 Diesel, 2.2 Diesel e 2.5 Flex. A Ford Ranger é reconhecida pela sua robustez, dirigibilidade e tecnologia inteligente e útil, como sistema de conectividade Sync com comandos de voz, AppLink e Assistência de Emergência, recurso inédito no segmento, que faz uma ligação automática para o Samu em caso de acidente.

RTP ATUA NOS SETORES QUÍMICO E DE FERTILIZANTES

Criada em 2010, a RTP é uma empresa 100% brasileira que atua no comércio e na industrialização de produtos nos setores químico, de fertilizantes e de nutrição animal. Seu compromisso com a qualidade e excelência de seus produtos e relações comerciais conquistou, em 2013, a ISO 9001. O projeto de formação da empresa teve início há mais de 15 anos quando o empresário Thiago Tinoco iniciou o acompanhamento do senhor Paulo Tinoco (*in memoriam*), um profissional altamente qualificado e competente do setor de nutrição animal e de fertilizantes, que carregou em seu histórico profissional grandes parcerias com clientes renomados, através de sua atuação em grandes empresas, como Petrofértil, Fosfertil e Bunge Fertilizantes. Essa experiência despertou seu amor pelo ramo, dando início às suas atividades através de sua própria empresa.

LINHA AMAROK DA VOLKS É DESTAQUE NA EXPODIRETO

A Volkswagen apresentou na Expodireto a linha 2015 da picape Amarok, com destaque à Amarok Highline, versão *top* de linha da picape média da marca. Mas também foram expostas as versões Amarok Trendline, Amarok SE e Amarok S. A empresa disponibiliza a picape Amarok em seis versões, adequadas



a diversos tipos de utilização e capazes de atender as necessidades de todo o tipo de usuário. A Amarok Highline,

top de linha, é dotada de uma ampla relação de equipamentos de série na qual se destacam itens como o controle eletrônico de estabilidade (ESC), o assistente de partida em subida (HSA), controle automático de descida (HDC) e os faróis de neblina com luz de conversão para facilitar manobras noturnas.

FAMÍLIA X DE CONSOLES TOPCON DE AGRICULTURA DE PRECISÃO

A Topcon Precision Agriculture agora traz uma ampla gama de alternativas para o mercado de agricultura de precisão com as recentes introduções dos consoles X14 e X25. “A partir do console X30, com todas as funções *premium* com 12,1” (31 centímetros), tela sensível ao toque e cores 3D, o novo e poderoso X25 com 8” (20,3 centímetros), tela sensível ao toque e cores 3D, e para o nível de entrada X14 com 4,3” (10,9 centímetros), tela sensível ao toque e cores 3D, a Topcon oferece uma solução para praticamente qualquer usuário em qualquer operação”, explica Harlan Little, gerente de Planejamento de Produto.

TRÊS TENTOS REÚNE CENTENAS EM EVENTO TÉCNICO

Pesquisa, tecnologia e informação foram o foco do Crop Show Três Tentos, um evento técnico que reuniu mais de 1.200 produtores no Centro Tecnológico da empresa Três Tentos Agroindustrial, em Santa Bárbara do Sul/RS. O evento contou com a participação de mais de 20 empresas, que distribuídas em diferentes estações demonstraram novas tecnologias, mostraram o resultado de pesquisas desenvolvidas nos cerca de 20 hectares do Centro Tecnológico, onde divulgaram informações sobre toda a estrutura de trabalho desenvolvida pela Três Tentos disponível ao produtor rural. O evento foi uma verdadeira troca experiências com quem trabalha e vive no campo, pois apresentou novidades em produtos para o manejo das lavouras, novas variedades das principais culturas de verão. “Queremos ver os produtores crescendo, os resultados melhorando a cada nova safra, mostrando que a agricultura e a produção de alimentos são a energia que nos move”, destacaram os diretores.



ANOTE AÍ

Considerada a maior feira de tecnologia rural do Centro-Oeste e posicionada entre as quatro maiores do Brasil, a Tecnoshow Comigo será realizada de 13 a 17 de abril, no Centro Tecnológico Comigo, em Rio Verde/GO. Em sua 14ª edição, o evento tem entre os seus focos apresentar técnicas e soluções para aumentar a produção e a competitividade do agronegócio goiano no mercado internacional. Organizada e realizada pela Cooperativa Agroindustrial dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano (Comigo), a feira deve registrar público acima de 100 mil pessoas durante os cinco dias. Mais de 500 expositores vão ocupar os 60 hectares da feira. Mais informações em www.tecnoshowcomigo.com.br

O 2º CNAGRO, em Dourados/MS, de 11 a 13 de maio, abordará o agronegócio, em três dimensões, de maneira abrangente, completa e multidisciplinar com a participação de agricultores, pecuaristas, técnicos, analistas, gestores e pesquisadores. O evento contará com mais de 30 cursos, *workshops* e palestras técnicas, de economia e de gestão, com os melhores especialistas em vários eventos paralelos ao Congresso Nacional de Inovações Técnico-Científicas, Inclusão Social e Valor Agregado do Agronegócio. As 20 instituições mais importantes do agronegócio brasileiro apoiam e incentivam o evento. Informações em www.agron.com.br/cnagro

A Agrobrasil, de 12 a 16 de maio, em Brasília, é uma feira de tecnologias e negócios agropecuários voltada aos empreendedores rurais de diversos portes e que apresenta inovações tecnológicas para os diferentes segmentos do agronegócio. O evento possui localização estratégica, pois está no centro de uma região onde são cultivados mais de 500 mil hectares, abrangendo Distrito Federal, Goiás, Minas Gerais e Bahia, com condições de solo e de clima representativas do Centro-Oeste. O evento ocorre no Parque Tecnológico Ivaldo Cenci, localizado junto à BR 251, Km 5, na propriedade da Coopa/DF. Mais informações em www.agrobrasil.com.br

Mais informações sobre eventos em www.agranja.com

FOCKINK APRESENTA SOLUÇÕES NA EXPODIRETO

Em tempos em que o clima mostrou-se irregular em várias partes do País, provocando escassez de água e, por consequência, reajuste nas tarifas de energia, buscar a melhor gestão para manter a produtividade e reduzir o custo desse insumo é uma necessidade de primeira ordem nas propriedades rurais. Por conta disso, muitos agropecuaristas estão adotando a tecnologia de irrigação. Visualizando essa demanda, a Fockink apresentou na Expodireto uma tecnologia que assegura uma gestão sustentável dos recursos hídricos e de energia, na propriedade: o Sistema Supremo de Irrigação. Em complemento a isso, lançou ainda uma campanha sobre o uso racional de água e energia elétrica na irrigação, além de um novo modelo de painel para gestão do sistema de secagem de grãos, o Secamaster.

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 referências 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		Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
AGRALE	Modelo													
	4100 4X2	15CV	40.214	26.537	25.154	23.911	22.805	21.837	20.653	19.665	18.560	17.553	16.526	
	4100 4 4X4	15CV	45.806	30.226	28.662	27.235	25.976	24.874	23.524	22.400	21.141	19.994	18.824	
	4118 4 4X4	18CV	49.403	32.600	30.902	29.374	28.016	26.827	25.372	24.159	22.801	21.564	20.302	
	4230 4 4X4 HSE	30CV	82.499	41.242	39.094	37.181	35.442	33.939	32.098	30.563	28.845	27.290	25.684	
	575 4 COMPACT INV /S. REDUTOR 4X4	75CV	90.459	59.693										
	5075 4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75CV	90.459	59.693	58.584	53.789	51.289	49.122						
	5075 4 4X4 INVERSOR	75CV	82.649	61.138	57.954	55.088	52.540	50.311	47.582	45.307	42.760	40.440	38.075	
	5085 4 4X4	85CV	111.905	73.684	70.036	66.572	63.494	60.800	57.502	54.753	51.675	48.871	46.012	
	5105	105CV	122.223	80.653										
PX 8189 4X4 SH	168CV	194.196	128.147	121.473	116.406	110.126	105.454	99.735	94.066	88.627	84.794	79.804		
CASE IH	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	FARMALL 80 OLAT MEC. 12X4 (OF181P)	85CV	58.198	52.993	50.233									
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X4 (OF1839)	85CV	58.637	54.486	51.648									
	FARMALL 80 PLAT MEC. 20X12 (OJ1R87)	78CV	67.214	61.204	58.016	55.147	52.597	50.366	47.833	45.358				
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X12 (OJ18R5)	78CV	69.673	63.443	60.139	57.185	54.521							
	FARMALL 90 4X4 PLATAFORMADO IMPOR.	90CV			80.327	57.344	54.892	52.372	49.531	47.163				
	FARMALL 95 PLAT MEC. 12X12 (OL1R93)	104CV	80.329	73.146	69.336	65.907	62.859	60.193	58.927	54.206				
	FARMALL 110 PLAT MEC. 8X8 (NJ11R8)	110CV	90.165											
	FARMALL 120 PLAT MEC. 8X8 (OJ12R6)	122CV	98.352											
	FARMALL 95 ARROZ MEC. 12X12 (ON19K4)	104CV	99.182	90.312	85.609	81.375	77.612							
	FARMALL 130 PLAT MEC. 8X8 (VJ13R4)	131CV	104.100											
	MAXXUM 135 SPS CABINADO	135CV		106.069	100.545	95.573	91.153	87.268	82.551					
	PUMA 140 PLAT MEC. 15X12 (GK1R46)	144CV	120.949											
	PUMA 140 ARROZ MEC. 15X12 (GK1R44)	144CV	124.309											
	PUMA 155 PLAT MEC. 15X12 (GL1R56)	157CV	128.509											
	PUMA 170 PLAT MEC. 15X12 (GM1R71)	167CV	138.588											
	PUMA 155 ARROZ MEC. 15X12 (GP1C55)	157CV	141.948											
	PUMA 185 PLAT MEC. 15X12 (GN1R85)	182CV	143.627											
	PUMA 195 ARROZ MEC. 15X12 (GR1C87)	182CV	168.306											
	PUMA 185 ARROZ SPS 18X6 (GV1P87)	182CV	182.264											
	PUMA 205 NACIONAL FPS 18X6 (PN1CN1)	197CV	190.663	173.813	164.570									
	PUMA 225 NACIONAL FPS 18X6 (PO1CN1)	213CV	199.902	182.025	172.545									
	MAGNUM 235 N FPS 18X4 (421DW3)	235CV	264.577	240.916	229.369	217.078								
	MAGNUM 260 N FPS 18X4 (801DW3)	257CV	283.055	257.742	244.318	232.236								
	MAGNUM 290 N FPS 18X4 (901DW1)	284CV	301.598	274.826	260.323	247.450								
	MAGNUM 315 N FPS 18X4 (311MD1)	312CV	333.451	303.831	287.817	273.584								
	MAGNUM 340 N FPS 18X4 (4314Y1)	340CV	351.930	320.457	303.766	288.745								
	STEIGER 450 IMPORTADO	457CV	482.333	382.333	348.141									
	STEIGER 560 IMPORTADO	558CV	552.254	473.010	430.708									
JOHN DEERE	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	5055E 4X2	55CV	53.838	37.480	34.128	32.351								
	5056E 4X4	55CV	55.520	38.851	35.194	33.361								
	5065E 4X2	65CV	63.011	43.866	39.943	37.863								
	5066E 4X4	65CV	67.072	46.893	42.517	40.303								
	5075E 4X2	75CV	73.188	50.951	46.394	43.978	41.803							
	5425N 4X4 ESTREITO	76CV	74.365	51.770	47.141	44.685								
	5078E 4X2	78CV	75.843	52.660	47.851	45.453								
	5075E 4X4	75CV	78.177	53.032	48.289	45.774	43.510							
	5078E 4X4	78CV	78.694	54.784	49.885	47.285	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	55.647									
	6110D 4X4 CABINADO IMPORTADO	107CV	102.493	71.352	64.971	61.587								
	6110E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	110CV	110.118	76.660	69.804	65.169								
	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	80.986	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 POWRQUAD PLUS C/RED DUTH	195CV	194.299	135.264	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	155.826	147.805								
	7210J 4X4 POWRQUAD CAB. DUPLADO	210CV	251.014	174.747	159.119	150.832	143.373							
	7225J 4X4X POWRQUAD CAB. DUPLADO	225CV	280.545	195.306	177.839	168.577	160.241							
	8260R 4X4 APS CABINADO	260CV	444.169	309.215	281.582	266.897								
	8335R 4X4 APS CABINADO	335CV	497.025	345.012	315.088	298.658								
	9410R 4X4 ARTICULADO	410CV	518.222	360.768										
	9450R 4X4 ARTICULADO	460CV	579.297	403.286										
9510R 4X4 ARTICULADO	510CV	635.409	442.350											
9560R 4X4 ARTICULADO	560CV	697.527	485.595											

VIA MÁQUINAS
USADÃO
MÁQUINAS

GRUPO VIA MÁQUINAS
R: Francisco M. de Souza, 107 | conj. 501
Pioneiros | Baln. Camboriú | SC |
CEP 88331-080
Tel/Fax 47 3081-3053
comercial@viamaquinas.com.br
www.usadaomaquinas.com.br

LEILÕES ABRIL 2015
Leilões on-line com lotes programados para finalizar a partir de 02.04.2015 através do site:
www.usadaomaquinas.com.br

Todos os lotes ofertados são validados por leiloeiro oficial com fé pública. Oferecemos mensalmente mais de 100 equipamentos agrícolas e de construção, exclusivamente de Concessionários e Bancos de montadora.

COLHEITADORA JOHN DEERE 1650 ANO 2004 LOTE 1485

Lance Atual: R\$ 180.000,00 (RRL) + 5%
Usado Atual: --/--

06:02:54
Valor de Inveniente: R\$ 1.000,00

EFETUAR LANÇE AUTO-OFFERTA

TRATOR NEW HOLLAND T7-245 FFB ANO 2014 LOTE 1483

Lance Atual: R\$ 170.000,00 (RRL) + 5%
Usado Atual: --/--

06:48:23
Valor de Inveniente: R\$ 1.000,00

EFETUAR LANÇE AUTO-OFFERTA

TRATOR YANMAR 105DD 4X4H ANO 1992 LOTE 1480

Lance Atual: R\$ 20.000,00 (RRL) + 5%
Usado Atual: --/--

07:02:55
Valor de Inveniente: R\$ 1.000,00

EFETUAR LANÇE AUTO-OFFERTA

	Modelo	Potência	2014	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	83.598	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	62.386	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	93.800	84.756	80.342	76.369	72.837	69.747	65.963	62.810			
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
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	22.306	21.124	
	MF 250XE 4X2 ADVANCED	50CV	50.272	36.432	33.174	31.446	29.891	28.509	27.300	25.819	24.584	23.232	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	65CV	71.982	52.165	47.500	45.028	42.800	40.820	39.089	36.968				
	MF 4265 4X2 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	106.937	101.649	96.949	92.836					
	MF 7180 4X4 PLATAFORMADO	180CV	172.035	124.673	113.524	107.611	102.290	97.559	93.420					
	MF 7170 4X4 CABINADO	170CV	177.462	128.606	117.105	111.008	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	115.080	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	323.199	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					
		Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	NEW HOLLAND	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	38.845	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	72.880	52.526	47.828	45.								

TRATORES & COLHEITADEIRAS

	Modelo	Potência	2014	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	90.988	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	265CV	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	61.880	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	56.080	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	76.584	73.052	69.953	66.158	62.996	59.545	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	173.868	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	325CV	377.408	343.656	325.757										
S 353 4X4 CABINADO IMPORTADO	375CV	438.590	399.366	378.566										
MT 765C CHALLENGER ESTEIRA IMPORT.	320CV	458.351	359.696	316.471										
YANMAR	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	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	25.848	24.257	23.087	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	2014	2013	2012									

	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CASE IH	AF2566 4X2 (661JS1) PLAT. 3020 20'	AXIAL	387.544	361.019	330.446	307.912	286.924						
	AF2388 SPECIAL COM PLAT FLEXIVEL 30'	AXIAL					287.455	273.414	260.472	245.373	233.294		
	AF2566 4X2 (661JS3) PLAT. 3020 25'	AXIAL	406.066	385.417	352.778	328.722							
	AF2399 COM PLAT FLEXIVEL 30'	AXIAL					318.722	303.154	288.804	272.063	258.669		
	AF2688SP 4X2 (XB1NS1) PLAT. 3020 25'	AXIAL	502.001	464.370	425.045	396.060	369.063						
	AF2688 4X2 (XA1MD1) PLAT. 3020 25'	AXIAL	552.744	508.367	465.316	433.585	404.030						
	AF2799 4X2 (XD1MD1) PLAT. 3020 30'	AXIAL	551.975	514.196	470.651	438.556	408.662						
	AF2688 4X2 (XA1MD1) PLAT. 3020 30'	AXIAL	545.718	514.912	471.307	439.167	409.231						
	AF7120 COM PLAT FLEXIVEL 30'	AXIAL		529.665	484.810	451.750							
	AF2799 4X2 (XD1MD5) PLAT. 3020 35'	AXIAL	564.129	531.408	486.406	453.237	422.342						
	AF7120 COM PLAT FLEXIVEL 35'	AXIAL		534.528	489.261	455.897							
	AF2799ARROZ 4X4 (FX1M51) PLAT.2010 20'	AXIAL	575.623	536.225									
	AF7230 4X2 (3A1SG1) PLAT. 3020 30	AXIAL	590.544	550.125									
	AF2799 ST (XE1MD7) PLAT. 3020 35'	AXIAL	594.759	554.052	507.132	472.549	440.338						
	AF2799ARROZ 4X4 (FX1K53) PLAT.2010 25'	AXIAL	592.986	556.981									
	AF7230 4X2 (3A1DH3) PLAT. 3020 35'	AXIAL	603.565	566.836									
	AF8120 COM PLAT FLEXIVEL 35'	AXIAL		628.908	575.649	536.394	499.831						
	AF8230 4X2 (3D1DG1) PLAT. 3020 35'	AXIAL	735.226	684.904									
	AF9230 4X2 (3G1DD1) PLAT. 35'	AXIAL	818.521	751.217									
	AF8230 (3D1DG7) PLAT. 3162 45' DRAPER	AXIAL	920.807	873.152									
AF9230 (3H1DX4) PLAT. 3162 45' DRAPER	AXIAL	1.070.562	950.786										
JOHN DEERE	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	167.026	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									
MASSEY FERGUSON	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 5850 HIDROSTATICA COM PLAT. 18	5 SP	306.802	202.465	188.807	172.635	160.862	149.897	142.575	135.827	127.953	121.654	118.030
	MF 5650 MECANICA ARROZ PLAT. 18	5 SP	334.625	220.825	205.711	189.290	175.450	163.491	155.505	148.144	139.557	132.686	126.552
	MF 5850 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 5850 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 9890 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	729.603	481.479	448.524	410.541	382.545	356.489	339.057				
NEW HOLLAND	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	392.362	258.940	241.217	220.789	205.733	191.709	182.345				
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 15	5 SP	400.244	284.129	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	722.611	476.864	444.225	406.606	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	1.157.897	763.985	711.695	651.425								
CR 9080 PLAT. DRAPER 45 IMPORT.	DUPL ROTOR	1.258.223	830.325	773.493	707.990								

COLHEITADEIRAS & PULVERIZADORES

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
VALTRA												
BC 4500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 20	5 SP	407.850	269.148	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	676.435	446.392	415.839								
PULVERIZADORES AUTO PROPELIDOS												
CASE IH												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
SPX 3185 27 MT	3000 LT										165.811	159.026
PATRIOT 3500 STANDARD 30MT	3500 LT			283.150	263.775	245.729	233.679					
PATRIOT 3500 STANDARD 27MT	3500 LT			288.298	268.571	250.197	237.928	226.619	213.425	202.870		
PATRIOT 250 BARRA 24 m (TOPCAT 1PS2)	2500 LT	347.085	321.155									
PATRIOT 3500 FULL 30MT	3500 LT			305.014	284.119	264.657	251.662					
PATRIOT 250 BARRA 27 m (TOPCAT 1PS3)	2500 LT	366.639	339.829									
PATRIOT 3500 FULL 27MT	3500 LT			319.187	297.347	277.004	263.420	250.900	236.292	224.606		
PATRIOT 250 BARRA 27 m (TOPCAT 1PS5)	2500 LT	396.341	367.360									
PATRIOT 350 BARRA 27m (TOPCAT 1BRB)	3500 LT	472.880	437.552									
PATRIOT 350 BARRA 30 m (TOPCAT 1BR4)	3500 LT	491.018	455.114									
JACTO												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
UNIPOINT 2000 PLUS 24MT	2000 LT	305.554	202.028	187.255	171.348	159.623	148.703	141.411	134.689	126.848		
UNIPOINT 2500 STAR 24MT	2500 LT	388.549	255.580	236.891	216.767	201.935	188.120	178.895	170.392	160.472		
UNIPOINT 3000 PLUS CANAVIEIRA 24MT	3000 LT	625.767	413.747									
UNIPOINT 3030 FULL 32MT	3000 LT	540.176	357.156	331.040								
UNIPOINT 3000 PLUS 28MT	3000 LT	632.933	418.486	387.885	354.934	330.648	308.027	292.922	278.999	262.756		
UNIPOINT 3000 VORTEX PLUS 24MT	3000 LT	670.036	443.018	410.623	375.741	350.031	326.084	310.093	295.354	278.159		
UNIPOINT 3000 PLUS 24MT	3000 LT	453.331	303.041	280.882	257.021	239.485	223.054	212.116	202.034	190.271		
JD												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
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	2014	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	2014	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	2014	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	256.163	239.303	218.975	203.991	190.035	160.717	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	2014	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	2014	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	167.402	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	2014	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	407.922	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	2014	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	2015		2014		Variações (%)			
	FEV (A)	JAN (B)	JAN-FEV (C)	FEV (D)	JAN-FEV (E)	A/B	A/D	C/E
Tratores de rodas	3.692	3.348	7.040	5.600	9.369	10,3	-34,1	-24,9
Nacionais	3.687	3.348	7.035	5.585	9.339	10,1	-34,0	-24,7
Importados	5	0	5	15	30	-	-66,7	-83,3
Colheitadeiras	375	384	759	693	1.318	-2,3	-45,9	-42,4
Nacionais	374	384	758	690	1.322	-2,6	-45,8	-42,2
Importadas	1	0	1	3	6	-	-66,7	-83,3

Exportações

Tratores de rodas	508	242	750	615	863	109,9	-17,4	-13,1
Colheitadeiras	39	110	149	107	195	-64,5	-63,6	-23,6

Fonte: Anfavea/Março



Gesso Agrícola

FONTES DE CÁLCIO E ENXOFRE SOLÚVEIS



www.sulgesso.com

Imbituba/SC

(48) 3255-0550



Qualidade e Confiabilidade



Lançamento

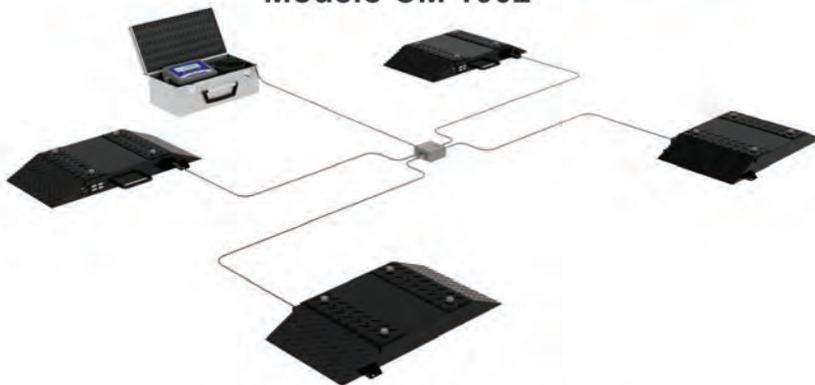


Carreta robusta

- 15 Toneladas
- 12 a 15 metros
- Quatro pistões para levante
- Suspensão por feixe de molas nas quatro rodas
 - Quatro rodas com pneus 500/60x 22,5
 - Pistão hidráulico direcional no eixo traseiro
 - Parchoque com sinaleiras



Sistema de Pesagem para Veículos Agrícolas
Modelo CM 1002



Ideal para ensaio no campo
Ajuste de máquinas
Sistema portátil
Fácil Operação
Diversas aplicações

CM 1002



CM 1002 PI

Com indicação de peso individual por plataforma e peso total.

www.celmi.com.br



Contato 43 - 3035 1667
SAC 0800 - 085 - 1667



Tecnologia a serviço da lavoura



Plaina niveladora de solo 10 metros



Reboque de transporte de máquinas agrícolas



Escarificador



Guincho frontal hidráulico



Taipadeira 14 discos com rolo



Rolo faca helicoidal 4.20 mts



Par de rodas lentilha



Reboque semeadeira



Scraper

Metalúrgica Quatro Irmãos Ltda - Rua Doutor Bozano, 71 - Cohab - 96180-000 - Camaquã/RS (51) 3671.2066/9984.0763
www.metquatroirmaos.com.br - metalurgicaquatroirmaos@yahoo.com.br

FENOSUL COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA



IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS EM GERAL

EQUIPAMENTOS PARA FENAÇÃO E SILAGEM
peças e assistência técnica



Matriz : Carazinho - RS

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

AGROGUIA

agroguia@agranja.com

Acerte em cheio nos negócios

Ligue agora

Fone : (51) 3233-1822

DEIXE DE PERDER DINHEIRO EM SUAS PULVERIZAÇÕES, USE O FERTILIZANTE



Vantagens:

- Produto organo mineral;
- Fertilizante de aplicação uniforme pela presença de tensoativos;
- Melhora o processo metabólico das plantas pela síntese da clorofila provocada pela presença de nitrogênio.



Omega
NUTRIÇÃO VEGETAL

- Vantagens:**
- Fertilizante de aplicação uniforme pela presença de tensoativo;
 - Fonte de Fósforo e Nitrogênio;
 - Pela presença dos Macronutrientes proporciona ótimo desenvolvimento das culturas;
 - Não entope bicos e é compatível com misturas.



(51) 3464-6030

www.omegafertil.com.br
comercial@omegafertil.com.br



MEDIZA

Tudo para Análise e Classificação de Grãos

Aspirador Industrial ME 3000

Medidor de Umidade e PH Automático MDA 1200

Selecionador de Impurezas Semi Automático MDA 1500

Balança eletrônica Ud1500 1,5Kg x 0,1g

Varredeira Profissional

Esteira Transportadora para Sacarias

Medidor de Umidade Portatil Grain Tester

Paleta

Calador Pneumático com Turbina Individual ME850

Medidor de umidade de Grain Check

Mesa de classificação de cereais individual ou equipada com acessórios

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

f Medizaequipamentos

Reservatórios Verticais

Tanque Vertical Fundo Cônico com Base Modelo TVBCI

Tanque Vertical Fundo Plano com Base Modelo TVBI

4000 L, 2000 L

Reservatórios Horizontais Estacionários

Tanque Horizontal Fundo Plano com Base

Reservatório Estacionário com Base Modelo TBI

Modelo TH1 (Tanque Horizontal)

Altura da Base 30cm.

Pulverizadores Tratorizados

Superando as necessidades dos agricultores brasileiros.

Altamente resistente ao tempo. Seu parceiro para muitos anos.

Bebedouros Comedores Carriolas

Linha de Polietileno

Cochos Bebedouros de Polietileno

Modelo	Capacidade	Comprimento	Altura	Profundidade
CB-10	10 Litros	300 mm	300 mm	170 mm
CB-25	25 Litros	460 mm	300 mm	240 mm
CB-60	60 Litros	1.300 mm	490 mm	240 mm
CB-100	100 Litros	2.000 mm	500 mm	300 mm
CB-150	150 Litros	2.400 mm	500 mm	350 mm
CB-200	200 Litros	2.800 mm	510 mm	370 mm
CB-250	250 Litros	3.200 mm	510 mm	370 mm
CB-300	300 Litros	3.600 mm	510 mm	370 mm
CB-350	350 Litros	4.000 mm	510 mm	370 mm

Cochos Comedores de Polietileno

Modelo	Capacidade	Comprimento	Altura	Profundidade
CC-10	10 Litros	300 mm	300 mm	170 mm
CC-25	25 Litros	460 mm	300 mm	240 mm
CC-60	60 Litros	1.300 mm	490 mm	240 mm
CC-100	100 Litros	2.000 mm	500 mm	300 mm
CC-150	150 Litros	2.400 mm	500 mm	350 mm
CC-200	200 Litros	2.800 mm	510 mm	370 mm
CC-250	250 Litros	3.200 mm	510 mm	370 mm
CC-300	300 Litros	3.600 mm	510 mm	370 mm
CC-350	350 Litros	4.000 mm	510 mm	370 mm

Carriolas Caçamba de Polietileno

Modelo	Capacidade	Comprimento	Altura	Profundidade
CR-10	10 Litros	300 mm	300 mm	170 mm
CR-25	25 Litros	460 mm	300 mm	240 mm
CR-60	60 Litros	1.300 mm	490 mm	240 mm
CR-100	100 Litros	2.000 mm	500 mm	300 mm
CR-150	150 Litros	2.400 mm	500 mm	350 mm
CR-200	200 Litros	2.800 mm	510 mm	370 mm
CR-250	250 Litros	3.200 mm	510 mm	370 mm
CR-300	300 Litros	3.600 mm	510 mm	370 mm
CR-350	350 Litros	4.000 mm	510 mm	370 mm

Carriola Glírica 160 L

Carriola Tradicional 52 L

Carriola Convencional 160 L

Fones: (14) 3452-2101 / 3452-2102

www.imep.ind.br - vendas@imep.ind.br

Anuncie no **AGROGUIA**

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

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

BR JINMA

EXPERIMENTE O NOVO,
O ROBUSTO, O MAIS ECONÔMICO.

TRATORES
www.brjinma.com.br

Mais Alimentos 

TRATORES NACIONAIS E IMPORTADOS, SEJA UM REVENDEDOR BR JINMA EM SUA REGIÃO



BR Jinma 200
20 HP 4x2



BR Jinma 254
25 HP 4x4

BR Jinma 454
45 HP 4x4

Micro Trator BR Jinma 15 HP



Garantia 1 ano

BR Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda
Fone: (51) 3067-1354 - (51) 9336.2100
contato@brjinma.com.br - Rua Santo Ângelo, 97
CEP 93520-190 - Novo Hamburgo - RS - Brasil

Garantia 6 meses

Produtos de Alta Tecnologia

TANQUES EM POLIETILENO
Alta resistência contra impactos e corrosão.

De 27 de abril a 01 de maio
Venha nos visitar na AGRISHOW 2015

Carretas Calda Pronta

Maior Agilidade na Preparação da Calda Pronta.
Aumento diário de até 70% na área pulverizada.





Carretas Tanques

Uma solução para cada necessidade.

Para Transportes de Líquidos
Sua companheira para o transporte de pequenos, médios e grandes volumes.



IMEP - Indústria Mecânica Pompeia Ltda. - Av. Industrial, 200 - Pompeia/SP



CARRETA E VAGÃO FORRAGEIRO COM CARACOL E GUINCHO BIG BAG



www.saojoseindustrial.com.br

vendas@saojoseindustrial.com.br

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



METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria de Implementos Agrícolas

GLHR - GRADE DE LEVANTE HIDRÁULICO COM REGULAGEM



LNR - LÂMINA NIVELADORA REVERSÍVEL I



LV - LIMPADORA DE VALO



GLH - GRADE DE LEVANTE HIDRÁULICO



GHS - 2000 - GUINCHO HIDRÁULICO SCARABELOT



LNR - LÂMINA NIVELADORA REVERSÍVEL II



GAS - GUINCHO AGRÍCOLA SCARABELOR



CTT - CARRETA PARA TRANSPORTE DE TRATOR / DIVERSOS



CTPC - CARRETA PARA TRANSPORTE DE PLATAFORMAS DE COLHEITADEIRAS



CTC - CARRETA PARA TRANSPORTE DE COLHEITADEIRAS



ASHS - ARADO SUBSOLADOR HIDRÁULICO SCARABELOT



PCT - PÁ CARREGADEIRA TRASEIRA



PAT - PLATAFORMA AGRÍCOLA TRASEIRA



RG - RODA GAIOLA



RS - RODA PARA SEMEAR



RAMG - RODA AUXILIAR MEIA GAIOLA



REA - RODA ESPÁTULA AUXILIAR



RAC - RODA AUXILIAR PARA COLHEITADEIRA



RAS - RASPADEIRA AGRÍCOLA SCARABELOT



RFS - ROLO FACA SCARABELOT



Fones: (48) 3525-0800 / 3525-3113

Rua Usilio Tonetto, 1441 - Vila Manenti - CEP: 88930-000 - Turvo / SC
E-mail: vendasscarabelot@hotmail.com - www.metalurgicascarabelot.com.br

São José Industrial

Desde 1983



DISTRIBUIDOR DE SEMENTES, ROÇADEIRAS
E ARADOS SUBSOLADORES



www.saojoseindustrial.com.br

vendas@saojoseindustrial.com.br

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



METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria de Implementos Agrícolas

Fones: (48) 3525.0800 / 3525.3113

Rua Usilio Tonetto, 1441 Vila Manenti - CEP: 88930-000 Turvo/SC

E-mail: vendasscarabelot@hotmail.com - www.metalurgiascarabelot.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.

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. abrezeimoveis@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

SERVIÇOS

AGROMETA – Projetos e Consultoria Ltda. Georreferenciamento, Regularização fundiária. Licenciamento Ambiental, Perícias Judiciais. Imagem de Satélite – Fones: (65) 3642.4260 / (65) 3052.5593. Site: www.agrometa.com.br

RAAB & TEIXEIRA LTDA. Chuva e sol - a real tecnologia do agro - Consultoria Agrícola e Elaboração de Projetos. Fone: (55) 9613-3590/9933-4942 - Tupanciretã/RS

PLANEJAR CONSULT. AGROPECUÁRIA LTDA. Projetos técnicos de custeio e investimentos - Avaliações Rurais - Consulto-

ria em Agronegócios. (55) 3272-3360 email: projetos@planejarrs.com.br Tupancireta/RS.

R C Projetos Agropecuários - Projetos de custeio e investimentos agropecuários, Turvo/SC e Meleiro/SC. Eng. Agr. Rogério Casagrande - SC (48) 8822.8460.

Álamo Monitores de Plantio. Leve sua produção as alturas. Monitor A10 Wireless - SEM FIO entre monitor e plantadeira. Saiba mais: www.alamo-rs.com.br

OUTROS

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

**Anuncie no
AGROGUIA**

Fone : (51) 3233-1822

www.agranja.com

INCOTERM

Há 40 anos trazendo soluções para o seu negócio.

Linha de termômetros veterinários clínicos e para sêmen, para solo, cereais, ambiente, tipo espeto, higrômetros e estações meteorológicas.



Entre em contato:
Matriz RS: 51 - 3245-7100 (todo país, exceto SP)
Filial SP: 11 - 5574-5757 (somente estado de SP)

Incoterm
www.incoterm.com.br

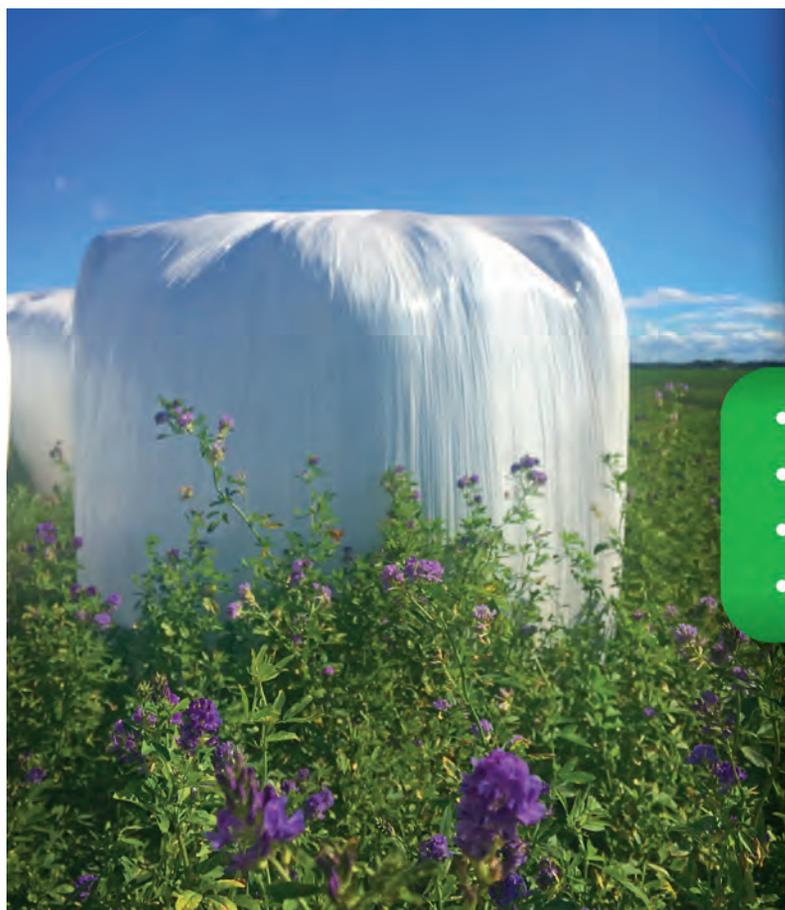


TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA CONTRA RATOS E MORCEGOS

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
btc@brastecnica.com.br - www.brastecnica.com.br



Alfafa

FormaD

- Alfafa seca e Pré-secada
- Tifton seco e Pré-secado
- Fardos entre 20 e 30 Kg
- Rolos entre 300 e 500 kg

51 8406 2276

feno@agranja.com.br

BR 290 Km 132 (Expogranja) - Eldorado do Sul/RS



Filme técnico para silagem

NOVO

Multicamadas
FILME TÉCNICO PARA SILAGEM

NOVO
produto



- Máxima proteção
- Ótima aderência
- Alta resistência mecânica.

Telefone: (54) 3329-6178
Matriz: Rua Tupiniquins 253, Conceição
Carazinho/RS, 99500-000 - Brasil
E-mail: comercial@extraplast.ind.br www.extraplast.ind.br

AS MELHORES SOLUÇÕES PARA AGROPECUÁRIA.

VENTILADORES
DESENSILADEIRA
GUINCHO AGRÍCOLA
VAGÃO MISTURADOR

Roster
TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Fone: 54-3332 4885
www.roster.ind.br



IMPLIMENTOS
NETZ

20
ANOS



Planta Industrial - Santa Rosa (RS)

Roçadeiras de
1.3, 1.6 e 1.8 m



Perfuradores
de Solo

Plataf. Basculantes,
Hidráulicas e Fixas



Arados Subs. e
de Disco



Plainas Traseiras
de 1.5, 2 e
2.4 m



Ensiladeiras



Colhedoras
de Capim



Carretas
Basculantes de 5.5 a 9 ton



Carretões Forrageiros



Vagões Agrícolas
Basculantes de 4 a 7 ton.



Conchas
Frontais



Distribuidores
de Uréia

Conchas Traseiras
de 260 e 500 L



Picadores e Trituradores

Enleiradores



Grades de
Tração Animal



Ginchos pl
Trator



Indústria de Máquinas e
Implmentos Agrícolas Netz

Conheça nossa linha completa de implementos, acesse:
www.implmentosnetz.com.br
facebook.com/implmentosnetz

Santa Rosa - RS
(51) 3512-4376
netz@metalurgicanetz.com.br

CAPIVAROL

Muita gente foi tratada com o Tônico Capivarol inventado em Juiz de Fora/MG, pelo farmacêutico Barbosa Leite, composto de catuaba, guaraná e óleo de capivara: “Sonhei com Nossa Senhora Aparecida e ela me mostrou um vidro de remédio para maleita. Graças a Deus minha filha melhorou”, teria dito uma dona de casa do interior do Maranhão, depoimento que faz parte do texto publicitário do Tônico Capivarol publicado no Almanaque Capivarol de 1933.

O elixir de extrato de óleo de capivara iodo-fosfatado era recomendado pelo fabricante: “Ótimo medicamento para tuberculose em 1º grau e todas as moléstias ocasionadas pelo depauperamento orgânico, escrófulas, raquitismo, reumatismo e sífilis, anemia, debilidade, moléstias nervosas, etc.”

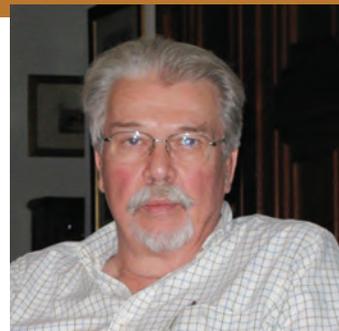
Parece que o remédio ainda é fabricado no Rio. Quando tive uma porção de malárias, morava em Juiz de Fora, mas ninguém sonhou com Nossa Senhora Aparecida e fui salvo por outros medicamentos. O Capivarol veio à baila diante da notícia de “graciosas” capivaras que continuavam atezando os frequentadores da Pampulha, em Belo Horizonte, justamente apavorados com o risco de contraírem a febre maculosa brasileira, doença transmitida pelo carrapato-estrela *Amblyomma cajennense* infectado pela bactéria *Rickettsia rickettsii*, carrapato encontrado em animais de grande porte, como bois e cavalos, cães, aves domésticas e, especialmente, na capivara, o maior de todos os reservatórios naturais. Não existe transmissão da doença de uma pessoa para outra.

São Paulo, Minas, Rio, Espírito Santo, Bahia e Pernambuco lideram no Brasil os casos de febre maculosa. Não existe vacina. Na maioria dos casos, os primeiros sintomas aparecem sete dias depois da picada do carrapato-estrela. A doença começa abruptamente com um conjunto de sintomas semelhantes aos de outras infecções: febre alta, dor no corpo, dor de cabeça, inapetência, desânimo. Depois, aparecem pequenas manchas avermelhadas, as máculas, que crescem e se tornam salientes, constituindo as maculopá-

pulas. A erupção cutânea é generalizada e também se manifesta nas palmas das mãos e nas plantas dos pés. O diagnóstico precoce é importante para dar início ao tratamento porque – prestem atenção os defensores das capivaras – A TAXA DE LETALIDADE DA DOENÇA É ELEVADA.

Claro que estou resumindo uma lição do Dr. Drauzio Varella, que copiei via Google. A infestação desses carrapatos era muito grande nos jardins da fazenda de Candinha e Joaquim Guilherme da Silveira, vizinhos e queridos amigos nossos. A meu pedido, a Cooper-Welcome enviou seu melhor especialista em carrapatos para solucionar o problema, profissional português nascido em Angola, que apareceu com a mulher e dois filhos para passar o final de semana. Solucionou o problema e nos ensinou que o cavaleiro ou a dama, ao retirar um carrapato agarrado a sua pele, não deve puxar, deve torcer o ácaro. O ectoparasita hematófago é fascinante: basta dizer que a fêmea nasce virgem e o macho não tem pênis, mas tem nariz. E o negócio vai por aí, mas estou cuidando da febre maculosa, que tem cura desde que o tratamento com antibióticos (tetraciclina e cloranfenicol) seja introduzido nos primeiros dois ou três dias. O ideal, diz Drauzio Varella, é manter a medicação por dez a quatorze dias, mas logo nas primeiras doses o quadro começa e regredir e evolui para a cura total.

O atraso no diagnóstico e no início do tratamento pode provocar complicações graves como o comprometimento do sistema nervoso central, dos rins e pulmões, das lesões vasculares e levar a óbito. Portanto, evite o contato com os carrapatos. Todo santo dia as tevês nos mostram bandos de capivaras aumentando em lagoas urbanas, proximidades de pistas de aeroportos, em uma porção de lugares – e os defensores dos animais falam em castrar os machos para impedir o crescimento da população. Drauzio recomenda as seguintes precauções: examine seu corpo cuidadosamente a cada três horas, porque o carrapato-estrela só transmite a bactéria responsável pela fe-



bre maculosa depois de pelo menos quatro horas grudado na pele. Use roupas claras que permitam ver melhor os carrapatos. Ponha a barra das calças dentro das meias e calce botas de cano mais alto nas áreas que possam estar infestadas de carrapatos. Retire, torcendo, o carrapato grudado em sua pele. Não se esqueça de que os primeiros sintomas da febre maculosa são semelhantes aos de outras infecções e requerem assistência médica imediata, de boa qualidade, diz aqui o degas, que aproveita esta oportuna ensanchar para sugerir: meia dúzia de caçadores, com os seus barcos e ca-

Quando tive uma porção de malárias, morava em Juiz de Fora, mas ninguém sonhou com Nossa Senhora Aparecida e fui salvo por outros medicamentos

chorros, solucionam o problema das capivaras em uma só noite. Têm barcos, cachorros, espingardas e fazem o trabalho de graça por amor da cinegética, que, sabemos todos, é a arte da caça, especialmente da caça com ajuda de cães.

Começamos alimentando sonhos.

Hoje ajudamos a alimentar o Brasil.



ORGULHO
DE SER
BRASILEIRO

Stara
Evolução Constante



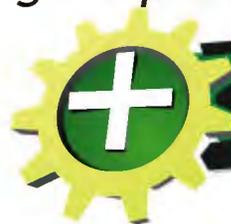
Assista o vídeo e conheça a música
da Campanha Orgulho de ser Brasileiro!

METALFOR

Arduos



Referência em soluções de tecnologia e produtividade.



MAIS
para você!



Ponta Grossa (PR)
42 3228-3100

Lucas do Rio Verde (MT)
65 3549-0010

metalfor.com.br