

ATUANTE.ATUALIZADA.AGRÍCOLA.

agranja

AGOSTO/2015 - Nº 800 ANO - 71 - R\$ 14,90

Edição



REPORTAGEM ESPECIAL

A safra da gestão

O plantio de verão que vem aí deverá ser de recorde de produção, mas de margens de lucros apertadas. É a hora de o gestor entrar em campo




**EDITORA
CENTAURUS**

Terra à lua, ida e volta

Com as embalagens de defensivos recolhidas do campo pelo inpEV lado a lado, seria possível chegar à lua e voltar.



Como assim? Você não sabe o que é inpEV?

O Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias (inpEV) é uma entidade sem fins lucrativos voltada a promover, em todo o Brasil, a correta destinação das embalagens vazias de defensivos agrícolas.

Em todo o Sistema Campo Limpo, são centenas de milhares de pessoas diretamente envolvidas e trabalhando para manter o campo livre de embalagens e permitindo a reciclagem desse material.



Trabalhando para manter o campo limpo.



Não esqueça!
18 de agosto é o
Dia Nacional do
Campo Limpo! Participe

inpev.org.br



26 REPORTAGEM DE CAPA

A safra de verão 2015/16 de soja, milho, arroz e algodão é de custos altos e margens apertadas. Será possível obter rentabilidade?

40 CLIMA

Vai chover? Demais ou de menos?



42 PLANTADEIRAS

Ajustadas para uma atuação perfeita

46 ESPECIAL

A Granja, 800 capas, muitas histórias

48 ARROZ

Um método de irrigação promissor

50 GESTÃO

Governança corporativa em empresas familiares

54 NASCENTES

Um programa que faz bem a todos

56 EXPOINTER

A feira que une e movimenta o Rio Grande

60 LEGISLAÇÃO

Hora do CAR. E sem desculpas

64 INTERNACIONAL

Os planos da Limagrain para o Brasil

66 CONGRESSO MUNDIAL

A ILPF debatida pelos maiores experts

70 ORGÂNICOS

Um segmento que não conhece crise

Fitossanidade
em destaque



77 NEMATÓIDES

A crotolária como um santo remédio

80 PULVERIZAÇÃO

O eficiente sistema Vortex

82 GENTE EM AÇÃO

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Ilson Ribeiro Corrêa, diretor de pecuária da Nelore Grendene, a investida de um pecuarista na cultura da soja

12 Vitrine

14 Primeira Mão

18 Aqui Está a Solução

20 Cartas, Fax, E-mails

22 Na Hora H

24 Glauber em Campo

84 Florestas

86 Agricultura Familiar

88 Notícias da Argentina

89 Plantio Direto

92 Agribusiness

96 Novidades no Mercado

100 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira

105 Agroguia

114 Eduardo Almeida Reis

AURORA[®]

400 EC

A dessecação que favorece um plantio com mais flexibilidade.

- Versatilidade: excelente espectro de controle
- Flexibilidade: rápida dessecação que aumenta a janela de plantio
- Economia: rápida absorção - não sofre perdas por chuva
- Segurança: não causa nenhum tipo de interferência na soja

AURORA. ACELERE SEU CONTROLE.

DESSECCANTIO

RESISTENTE
À LAVAGEM
DA CHUVA

Conheça também outras soluções FMC para soja:

ROCKS

BORAL
500 SC

LOCKER

TALISMAN

AUTHORITY

FMC

ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Locker: produto em fase de cadastro estadual no Espírito Santo. Talisman: produto em fase de cadastro estadual no Paraná. [milho]

fmcagricola.com.br



Gigante da pecuária investe na **SOJA**

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Desde a última safra, a integração lavoura-pecuária passou a fazer parte dos negócios da Nelore Grendene, investimento agropecuário da tradicional fabricante de calçados. A entrada da soja nos campos da fazenda Ressaca, em Cáceres/MT, foi motivada pela necessidade de recuperar pastos desgastados e pelo interesse na diversificação. Quem conta é o diretor de pecuária da Nelore Grendene, **Ilson Ribeiro Corrêa**, que há 33 anos trabalha na empresa. Embora o principal objetivo da integração seja a ampliação da produção de carne, os resultados com o grão nesse primeiro ano de cultivo foram surpreendentemente positivos e motivadores para a continuidade da expansão da lavoura nos próximos anos. “Com a soja melhorando o solo e a capacidade de suporte, podemos triplicar nossa produção sem derrubar uma árvore”.



Vandréia de Paula

O TRATOR DO ANO DE QUEM É EXIGENTE COMO VOCÊ.



escala

A LS Tractor é a vencedora da premiação Trator do Ano. Em uma votação pública e na escolha entre os maiores especialistas da área, o modelo R60 foi escolhido como o melhor modelo na categoria tratores especiais. Esse é um reconhecimento à tecnologia coreana que chegou ao Brasil para aumentar a sua produtividade com agilidade, conforto, força e economia.



lstractor.com.br

LS Tractor

A Granja - Como teve início a trajetória da família Grendene com a agropecuária?

Ilson Ribeiro Corrêa – Em 1982, a família adquiriu a fazenda em Cáceres e, em 1983, a fazenda em Andradina/SP. Os negócios foram motivados pelo pensamento que ouço constantemente do sr. Pedro Grendene, que costuma dizer que o ideal é nunca colocar todos os ovos em uma cesta só. Resumindo, é uma família empreendedora, que tem tradição na indústria de calçados, mas que resolveu investir também na pecuária.

A Granja – Qual é o perfil das duas fazendas?

Corrêa – Até uns cinco anos atrás as duas fazendas eram voltadas apenas para a pecuária. No entanto, a fazenda Guanabara, em Andradina, acompanhou o movimento da cana-de-açúcar em São Paulo e, atualmente, são cultivados 10 mil hectares com a cultura nessa propriedade. Em Cáceres focamos no projeto da produção de touros para reprodução. A fazenda Ressaca tem uma área total de 37 mil hectares, sendo que 17 mil hectares são pastagens. O rebanho total, entre machos e fêmeas, é de 30 mil cabeças. São 140 funcionários ativos que atuam conosco. Também mantemos uma pequena área, de 300 hectares, para o cultivo do milho que é usado para silagem.

A Granja – Como é direcionado o trabalho da empresa com o gado Nelore?

Corrêa – Nós trabalhamos para obter animais produtivos por meio das mais modernas tecnologias de seleção e melhoramento genético. A pecuária pensa em produção de carne por metros quadrados, ou carne por hectare. Nosso objetivo é produzir touros que possam melhorar o plantel de quem adquire nossos animais, usando e vendendo somente animais bem avaliados, que possam transmitir a parte interessante da raça. São características como fertilidade, precocidade sexual

e habilidade materna para que possamos desmamar bezerros mais pesados. Alguns itens que não abrimos mão são animais bem caracterizados dentro da raça, com um chanfro curto, como uma boca larga, um bom cupim em forma de caju, animais com apurados corretos, musculosos. Todos passam pelas avaliações da ANCP (Associação Nacional de Criadores e Pesquisadores) e da ABCZ (Associação Brasileira dos Criadores de Zebu). Procuramos produzir esse tipo de animal para que possamos colaborar com a melhoria do Nelore nacional. Além do Leilão 1.000 Touros, realizado todos os anos, existe um canal de venda na própria fazenda. Ainda é pequena essa forma de comercialização, mas queremos aumentar. Também trabalhamos com um confinamento com capacidade entre 3 mil e 4 mil cabeças de gado comercial. No entanto, não é todo ano que fazemos o ciclo completo de cria, cria e engorda. No ano passado e neste ano, por exemplo, não estamos engordando boi porque o mercado para bezerro está muito convidativo. Hoje você consegue vender um bezerro Nelore desmamado com preços em torno de R\$ 6 ou R\$ 6,50 o quilo, o que significa um boi de quase R\$ 190 por arroba. Não vejo razão para segurar esse bezerro mais um ano ou um ano e meio no pasto. Então, estamos colocando no mercado toda nossa desmama.

A Granja - Como surgiu a ideia do investimento na integração lavoura-pecuária?

Corrêa – A principal razão para esse investimento foi a necessidade da reforma das pastagens. Sabíamos que tínhamos duas opções: ou investir pesado na adubação do pasto ou acreditar na agricultura. Conversamos com técnicos e com fazendeiros amigos que já estavam utilizando o sistema. Tínhamos muitas dúvidas, porque a região de Cáceres não tem a cultura agrícola. É uma região quase 100% de pecuária, com algumas pessoas experimentando a soja. Fizemos cálculos e

visitas, e chegamos à conclusão que uma integração bem feita com a soja nos ajudaria a produzir mais carne por hectare. Assim, decidimos fazer um laboratório de 1.050 hectares na safra 2014/2015. Com os resultados iniciais, percebemos que é viável e possível. Por isso, vamos incorporar outros 1 mil hectares na próxima safra, até chegarmos a 5 mil hectares. Nosso objetivo maior é a produção de carne. A nossa safrinha é a carne, e conseguimos obter um aumento na lotação das pastagens onde a soja foi cultivada. Em cada hectare onde antes tínhamos 0,9 a uma cabeça por hectare, hoje já é possível trabalhar com três cabeças por hectare por um período entre 150 e 180 dias. É cedo para falar se vamos seguir com essa lotação até meados de setembro, mas nosso objetivo é a partir do terceiro ano atingir cinco cabeças por hectare. Percebemos que já houve enriquecimento do solo na área trabalhada. O solo deteriorado e cansado vai se revitalizando e, assim, temos um outro tipo de solo, um outro tipo de pastagem e, consequentemente, triplicamos a nossa lotação.

A Granja – Como foi conduzido o planejamento para iniciar o projeto em uma área significativa, de cerca de 1 mil hectares?

Corrêa - O laboratório - como chamamos - de 1 mil hectares foi ideia do sr. Pedro, que sempre pensa em grande escala. Logicamente foi necessária uma nova estrutura na empresa, o que incluiu a compra de máquinas, a contratação de profissionais, principalmente agrônomos, e o treinamento de mão de obra. Dos 140 colaboradores da fazenda, contratamos 30 funcionários especificamente para a lavoura, e esse número deve aumentar mais um pouco na medida em que o projeto crescer. Foram investidos R\$ 5 milhões nesse primeiro ano em ações que vão desde o preparo do solo até a colheita. Também estamos prestando muita atenção ao aspecto ambiental da produção. Contratamos um engenheiro florestal e os serviços de um laboratório

“
É UM TRATOR MODERNO
E BEM EQUIPADO. E O QUE
MAIS ME CHAMOU
ATENÇÃO FOI
O CONFORTO E O
BAIXO CONSUMO
DE COMBUSTÍVEL.
”

*Auri Schaefer, produtor de
cebola e outras culturas,
Itaporanga-SC*

“
EU NÃO CHAMO
ATENÇÃO SÓ PELO
CONFORTO. SE RELAXAR
DEMAIS NO TRABALHO,
EU CHAMO ATENÇÃO
DE NOVO.
”

*Plus 80 Rops,
da fábrica de Garuva-SC*

AGILIDADE

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

FORÇA

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

ECONOMIA

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

CONFORTO

Cabine com
controles ergonômicos,
com painel e
direção ajustáveis.

**NÓS
SOMOS
TÃO
EXIGENTES
QUANTO
VOCÊ.**



LS Tractor

O solo deteriorado e cansado vai se revitalizando e, assim, temos um outro tipo de solo e um outro tipo de pastagem

rio de biologia. Estamos monitorando a água que entra na fazenda e a água que sai e cai no rio Paraguai. Estamos coletando material para sabermos se há impacto ambiental junto à bacia do rio Paraguai e até o Pantanal. Temos uma grande preocupação com a questão ambiental. Dos 37 mil hectares da fazenda, apenas 17 mil hectares são preenchidos com pastagens, ou seja, mais da metade da área é de preservação ambiental.

A Granja - Quais foram os principais desafios desse começo com a produção de soja?

Corrêa - O nosso maior desafio foi a mão de obra. Sabíamos que existia essa dificuldade, mas não sabíamos que seria desse tamanho. Foi necessário trazer pessoas de fora da cidade para trabalhar. Hoje investimos muito em treinamento e mantemos parcerias com o Senar (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural), com o Sindicato Rural de Cáceres e com a Universidade do Estado de Mato Grosso (Unemat). Estamos nos esforçando para que possamos aproveitar a mão de obra da cidade, que são pessoas que já estão adaptadas ao meio. Quando estávamos projetando o início do cultivo, também pensávamos que poderíamos passar por intempéries com o cli-

ma, porque na região chove um pouco mais tarde, mas para nossa surpresa, a chuva ocorreu no momento certo e no lugar certo. De qualquer forma, sabemos que nem tudo são flores na agricultura, mas estamos preparados para os desafios.

A Granja - O clima bom ajudou na produtividade da soja? Qual foi a média obtida na área?

Corrêa - Tivemos um rendimento médio de 57,5 sacas por hectare, bastante acima do que esperávamos, que era algo em torno de 45 sacas por hectare. Em uma área de cerca de 200 hectares onde anteriormente havia cana, a produtividade chegou a 73 sacas por hectare. Sabíamos do tamanho do nosso desafio, mas tudo que tinha que acontecer de bom, aconteceu. Choveu no momento certo e parou de chover na hora certa. Até o preço de venda da soja colaborou. Conseguimos uma média de R\$ 58 a saca, mas achávamos que iríamos obter um valor abaixo de R\$ 50. A rentabilidade foi bastante positiva, porque nosso custo de implantação foi de 45 sacas por hectare, e produzimos 57,5 sacas por hectare. Para a próxima safra, sabemos que dependemos da chuva e também sabemos que temos limitações de solo, mas acreditamos que, no mínimo, a produtividade deverá se manter ou crescer em torno de 10%.

A Granja - Como foi conduzido este primeiro ciclo com a integração?

Corrêa - Plantamos a soja entre o início de novembro e o final de novembro. A colheita foi feita entre meados de fevereiro até o final de março. Mas 20 dias antes de iniciar a colheita da soja, fizemos o plantio aéreo de *Brachiaria ruziziensis*. No momento da colheita da soja, essa braquiária já nasceu. A planta começa a receber luz e tem um desenvolvimento muito rápido. Assim, em mais 30 ou 40 dias, já é possível soltar o gado no pasto. Para agilizar o processo, na medida em que

os talhões são colhidos, uma equipe providencia a instalação das cercas elétricas. A partir de 15 de setembro, tiramos o gado, a braquiária recebe umas três chuvas e, em 30 ou 40 dias, passa por dessecação e estará apta para o plantio direto da soja.

A Granja - O que já foi possível aprender com a integração e quais as projeções para a Nelore Grendene na área do agronegócio nos próximos anos?

Corrêa - Acreditamos no nosso projeto e nos cercamos de pessoas sérias e competentes em suas áreas de atuação. Também tivemos sorte nesse início, principalmente em relação ao clima. Esperamos continuar assim, porque queremos continuar crescendo no agronegócio. Falamos que a projeção para a soja é de 5 mil hectares, mas a fazenda tem potencial para mais, e poderemos alcançar até 8 mil ou 9 mil hectares. Esse número também depende de investimentos do Governo, como o Porto de Morrinhos, no rio Paraguai, para facilitar o escoamento da produção. Queremos continuar ampliando a geração de touros para aumentarmos a produção de carne. E o mais importante: com a soja melhorando o solo e a capacidade de suporte, podemos triplicar nossa produção sem derrubar uma árvore. 🌱

Foram investidos R\$ 5 milhões nesse primeiro ano em ações que vão desde o preparo do solo até a colheita

**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.

Grande eficiência e segurança

Garantia de qualidade

Alta durabilidade e resistência

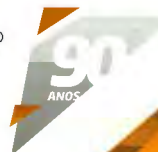
Baixo custo por tonelada armazenada

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.

f /keplerweber t @keplerweber You Tube /keplerweber

KEPLERWEBER®

Armazenagem de resultados. Esse é o nosso negócio.





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

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 **Granja** é uma publicação da Editora Centaurus, registrada no DCDP sob nº 088, p. 209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição: Av. Getúlio Vargas, 1.526 – Menino Deus CEP 90150-004 – Porto Alegre/RS Fone/Fax: (51) 3233-1822 Exemplar atrasado: R\$ 16,00

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

800 CAPAS, UMA MISSÃO: SER SUA PARCEIRA

Por uma oportuna coincidência, esta edição histórica e a sua principal reportagem retratam o espírito desta revista desde a sua concepção, em meados dos anos 1940: levar ao homem do campo informações e orientações para que ele seja vitorioso em sua atividade. Por falar em vitória, você já deve ter observado que a edição em suas mãos é marcante – a de número 800! – e, assim como há muitos anos, a revista de agosto tem como principal abordagem as perspectivas da safra de verão, que logo depois da circulação da revista começa a ser realizada nos horizontes deste imenso País agrícola. E você pode ter certeza de que a equipe que está à frente desta 800ª edição tem o mesmo comprometimento – e realização – que você ao empreender a safra que vem aí – ainda que a reportagem da safra de verão deixe claro, esta é a missão do nosso jornalismo, ser um espelho da realidade, que as margens de lucro serão apertadas, visto uma série de circunstâncias muito bem fundamentadas pelas nossas fontes.

Porém, a exemplo de outras dificuldades enfrentadas pelos nossos produtores rurais e retratadas pelas 799 edições anteriores d'A **Granja**, sabemos que você vai buscar maneiras de chegar ao final desta safra de verão satisfeito, com trabalho e criatividade. Assim como o entrevistado da seção *O Segredo de Quem Faz*, Ilson Ribeiro Corrêa, diretor de pecuária da Nelore Grendene, fazenda sediada em Cáceres/MT, que após décadas de pecuária passou a investir também na soja, e já com resultados positivos. Sim, a integração lavoura-pecuária é uma pauta cada vez mais presente nas nossas edições, e nesta tem ainda a cobertura do congresso mundial da ILPF, realizado em Brasília.

E a edição 800 tem mais, muito mais. Inclusive a reprodução de outras capas centenárias, desde a número 100. Confira, na página 46, pois é muito curiosa a evolução da agropecuária nas últimas décadas.

Boa leitura desta nossa 800ª edição, mas, sobretudo, uma bem sucedida safra de verão 2015/16!

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.
agranja
AGOSTO/2015 - N° 800 ANO - 71 - R\$ 14,90

Edição



REPORTAGEM ESPECIAL

A safra da gestão

O plantio de verão que vem aí deverá ser de recorde de produção, mas de margens de lucros apertadas. É a hora de o gestor entrar em campo



***“Este é meu compromisso
com a terra agora e no
futuro. Uma agricultura
sustentável.”***

José Joaquim Ferreira - Agricultor

**Agricultura,
o maior trabalho da Terra.**

www.omaiostrabalhodaterra.com.br

[facebook.com/BASF.AgroBrasil](https://www.facebook.com/BASF.AgroBrasil)

O planeta caminha para um futuro com mais de 9 bilhões de pessoas. E o desafio do agricultor José Joaquim é produzir mais e melhor, garantindo boas práticas para uma agricultura sustentável que preserve as riquezas naturais hoje e no futuro. O compromisso da BASF é inovar e desenvolver novas tecnologias para ajudá-lo a alimentar, vestir e mover o mundo. Com o José Joaquim, fazemos a agricultura avançar.

150 anos

BASF

We create chemistry

FREADA I

As vendas de máquinas e implementos agrícolas caíram 25,1% no primeiro semestre ante o mesmo período de 2014, segundo números da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea). A comercialização das colheitadeiras foi 32,2% inferior (de 2.905 para 1.969), enquanto em tratores o encolhimento foi de 22,4% (26,8 mil para 20,8 mil).

FREADA II

Já a comercialização de defensivos teve queda de 15% no semestre em comparação aos primeiros seis meses de 2014, informa a Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef). "Se no começo do ano estimávamos um crescimento de 2% a 3%, a perspectiva agora é de andarmos de lado ou vermos uma pequena redução, considerando o faturamento em reais. Isso não necessariamente implica em vendas menores até o final da safra. Haverá concentração da entrega em um período muito curto, o que deve acarretar problemas logísticos", explica Eduardo Daher, diretor-executivo da Andef. Para ele, a descapitalização dos produtores, o aumento das taxas de juros para os financiamentos e a valorização do dólar justificam a retração.

SÓ DÁ AGRO NOS PORTOS

No primeiro semestre, o agronegócio foi responsável por 45,9% das exportações totais do País, a sua maior fatia nos últimos seis anos. Os embarques do setor totalizaram US\$ 43,3 bilhões – superávit de US\$ 36,2 bilhões, visto as importações de US\$ 7,1 bilhões.

Dos dez principais itens exportados pelo Brasil, sete são do agronegócio. Incluindo o principal, a soja em grão: US\$ 12,5 bilhões em vendas. Mas houve queda de 22% na receita da oleaginosa, ainda que os embarques aumentaram em 1,2%.

de toneladas: essa deverá ser a **produção global de milho na temporada 2015/16**. Pelo menos é a projeção da consultoria americana Lanworth, que confronta o número estimado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), de 989,3 milhões de toneladas. Na safra 2014/15, a produção mundial foi calculada em 999,45 milhões de toneladas. A consultoria projeta a colheita americana em 355 milhões de toneladas, enquanto o Usda aponta 346,22 milhões. A divergência se dá porque a Lanworth menciona o plantio acima das expectativas nos EUA.



Foto: Leandro Mittmann

53 bilhões

de reais é o volume de investimentos da **indústria de papel e celulose** previsto até 2020. As empresas vão usar esse dinheiro para ampliar as áreas plantadas de florestas, aumentar a capacidade de produção de madeira das fábricas já existentes, além de construir novas unidades industriais. Segundo a Indústria Brasileira de Árvores (IBÁ), o País mantém 7,2 milhões de hectares de florestas plantadas, são 70 empresas, e o setor gera receita superior a R\$ 60 bilhões, o equivalente a 6% do PIB agrícola brasileiro, além de exportações em 2014 de US\$ 8 bilhões, ou 3% de todas as vendas externas do País.



Foto: Rosana Clara Victória Higa

Sementes, US\$ 4 bilhões

O segmento interno de sementes movimentou US\$ 4 bilhões no ano passado, de acordo com números da Associação Brasileira de Sementes e Mudanças (Abrasem). O Brasil tem uma indústria sementeira consolidada e atende o **terceiro maior mercado doméstico** do planeta, atrás apenas dos Estados Unidos e da China. O volume da produção de sementes quase dobrou de 2001 para 2012/13, de 1,6 milhão para 3 milhões de toneladas. Apenas o segmento de hortaliças (na foto, semente de alface) movimentou cerca de US\$ 208 milhões em 2013.



agora se chama



Ao longo de 90 anos de história nossa cooperativa construiu uma marca poderosa que se valorizou e ganhou vida própria. A marca Batavo foi vendida para a indústria de laticínios e carnes e não está mais ligada à nossa linha de produtos há vários anos.

Por isso adotamos a marca Frísia, que remete às origens holandesas de nossos fundadores, valorizando nossa história de trabalho e as gerações de famílias que fizeram parte dela. Com novo visual e grande entusiasmo, mostramos mais uma vez a capacidade de inovação que faz de nós uma das mais antigas, tradicionais e sólidas cooperativas agroindustriais do Brasil.



Agradecemos ao cooperado Paulo Lós e seu neto Fernando por ilustrar esta campanha.



Uma nova geração, a mesma essência.

Plano Agrícola e Pecuário 2015/2016
**MAIS CRÉDITO E APOIO PARA
VOCÊ QUE É PARCEIRO DO BRASIL**



O Governo Federal está ajustando gastos e investindo mais de R\$ 180 bilhões em crédito para você que é produtor rural. A hora é de avançar e fortalecer o nosso País. Para saber mais, acesse agricultura.gov.br.

**Mais de R\$ 180 bilhões
para o produtor rural.**

Ministério da
Agricultura, Pecuária
e Abastecimento

GOVERNO FEDERAL
BRASIL
PÁTRIA EDUCADORA

LINK

FORMIGAS NA LARANJEIRA

Olá, gostaria de saber qual é a melhor forma de eliminar formigas na laranjeira de forma natural. Obrigada.

Cristine Pires
Porto Alegre/RS

R- Prezada Cristine, o engenheiro agrônomo e assistente técnico de Produção Vegetal da Emater/RS de Soledade, Vivairo Zago, cita um dos métodos que é considerado bastante prático. Segue o passo a passo: secar bem as cascas da laranja no forno ou no sol; cortar em pedaços pequenos; fazer uma solução de 2% a 3% de sulfato de cobre em água; colocar essa solução em um recipiente e mergulhar as cascas de laranja secas por uns 5 minutos; retirar as cascas da solução, utilizando um coador; e distribuir as cascas no caminho das formigas ou próximo à planta. “O sulfato de cobre é permitido para a produção orgânica, segundo a Instrução Normativa 46 do Ministério da Agricultura. O produto pode ser encontrado em casas agropecuárias e também é utilizado em preparo de caldas para controle de fungos em frutíferas e olerícolas”, explica. Segundo o agrônomo, o controle de formigas cortadeiras deve ser realizado de preferência no período de abril a julho, pois nessa fase muitas espécies de plantas encontram-se sem folhas ou com menor quantidade de folhas. “Consequentemente, as formigas têm menor quantidade de alimento disponível e levam para o formigueiro um maior volume de outros produtos, como cascas e resíduos”, observa Zago.



Divulgação

ANÁLISE FOLIAR NO MILHO

Quando e como é indicado utilizar a análise foliar para diagnóstico do estado nutricional do milho? Agradeço a informação.

Fernando Procópio Flores
Águas Lindas de Goiás/GO

R- Caro leitor, segundo os pesquisadores da Embrapa, para o milho, a folha inteira oposta e abaixo da primeira espiga (superior), excluída a nervura central, coletada por ocasião do aparecimento da inflorescência feminina (embonecamento) é comumente utilizada para avaliar seu estado nutricional. Normalmente, recomenda-se a coleta de 30 folhas por hectare ou talhão homogêneo. Não se devem coletar amostras das folhas quando, nas semanas antecedentes, fez-se uso de adubação no solo ou foliar, após uso de defensivos ou após períodos intensos de chuva. O ideal é que as amostras cheguem ao laboratório ainda verdes, no mesmo dia da coleta, acondicionadas em sacos de plástico, identificadas e transportadas em caixas com gelo. Caso isso não seja possível, é aconselhável que as folhas sejam rapidamente lavadas com água corrente e enxaguadas com água filtrada ou destilada, acondicionadas em sacos de papel reforçados e postas para secar ao sol ou em estufa a 70°C. O diagnóstico nutricional, obtido pela análise foliar, não pode ser considerado como uma avaliação definitiva e deve integrar um conjunto de outros métodos, como: análises químicas de solos, histórico das adubações usadas, diagnóstico visual, consulta a resultados experimentais, comparação com a experiência de outros agricultores e avaliação da produtividade, que devem confirmar ou não as necessidades de correção indicadas pelo diagnóstico nutricional.



Denise Saueressig

CONSÓRCIO PARA TODA LINHA
UNIPORT
&
COLHEDORAS DE CAFÉ
EM 90 OU 102 MESES



- ✓ Sem juros;
- ✓ Amortizações mensais, trimestrais, semestrais e anuais;
- ✓ Faturamento direto da fábrica;
- ✓ Viagem internacional com direito a um acompanhante;
- ✓ Assembléias mensais;
- ✓ Contemplações por sorteio e lance;
- ✓ Lance embutido.



Adquira uma cota de consórcio de **UNIPORT** ou **COLHEDORA**.
Ganhe uma **VIAGEM INTERNACIONAL** com direito a um acompanhante.
Regras em nosso site.**

R\$ **4.099**,02
Parcelas a partir



www.consortiojacto.com.br
Tel.: 14 3422-1000

JACTO
CONSÓRCIO NACIONAL



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



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

CUSTOS: COMO ENFRENTAR A ASSOMBRAÇÃO

Absolutamente tudo subiu para quem faz lavoura (*reportagem de capa da edição de junho*). Todos os itens que compõem os custos de produção da agricultura aumentaram. Um absurdo. Nestas horas eu penso: bem que os governos poderiam dar uma mão e baixar um pouco a carga tributária, por exemplo, dos componentes da cesta básica. Já pensou, os alimentos mais baratos, as pessoas comendo mais e melhor, o consumo aumentaria e, assim, demandaria mais alimentos da agricultura brasileira que, por sua vez, teria que produzir mais? Bem, sei que não sou a primeira a falar isso e sei que nada ou pouca coisa mudará.

Jéssica de Albuquerque
Sertãozinho/SP



PARABÉNS AO GOVERNO FEDERAL

Todas as críticas ao Governo Dilma são procedentes. Principalmente aquelas sobre a corrupção. Mas não dá para deixar de elogiar a disposição do Governo no apoio ao agronegócio e à agricultura familiar por meio dos Planos Safra para ambos os setores. Os dois, a agricultura empresarial e a familiar, tiveram incremento de 20% nos recursos. No momento em que está se cortando dinheiro de todos os segmentos, parece que em Brasília se deram conta que tudo o que for investido na agropecuária tem retorno. Em impostos, empregos, balança comercial e assim por diante. Fico feliz e até esperançoso.

Leandro Leite Jr.
Goianesia/GO

PLANTIO DIRETO: USO DE INOCULANTES

Excelente o artigo da seção Plantio Direto sobre feijão em pós-plantio do consórcio milho com braquiária (*edição de junho*). Na minha região é muito comum o plantio de milho superprecoce (solteiro) em agosto e sua colheita no final de janeiro, com plantio de feijão sob a mesma área, colhendo-o em maio. No nosso caso não é irrigado, pois as chuvas são regulares durante o ano todo. Porém, o artigo ajudou muito, pois não é comum pelos produtores o uso de inoculantes, nem no milho nem no feijão, fazendo o uso de doses cavalares de uréia em cobertura. Bom saber que o uso dessas bactérias aumenta tanto a produtividade, ainda



mais com a redução de fertilizantes nitrogenados, o qual tem um custo altíssimo. A equipe da revista **A Granja** está de parabéns.

Jacob Rickli
Agronomia UEPG de
Prudentópolis/PR

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

Com GSI seu resultado é PRÓ

FORZA



O seu negócio prospera quando você conta com uma parceria **profissional**. A **escolha número um do mundo** é a sua melhor opção para ampliar sua competitividade e rentabilidade. Maximize seu resultado com a

GSI. A armazenagem dos profissionais que fazem a diferença. GSI é PRÓ, a escolha técnica e certa, que garante a maior vantagem competitiva pra você. **Seja PRÓ, seja GSI.**

GSI é uma marca mundial da AGCO.

 gsibrasil.ind.br

 54.3342.7500

 [gsiagromarau](https://www.youtube.com/user/gsiagromarau)

 [gsibrasil](https://www.facebook.com/gsibrasil)





SE O QUADRO POLÍTICO JÁ ERA RUIM, AGORA PIOROU AINDA MAIS

Nada pior para o agricultor brasileiro que uma instabilidade econômica seguida de uma instabilidade política sem precedentes. Na instabilidade econômica é ruim para o sistema produtivo, mas se os principais instrumentos de políticas agrícolas públicas funcionarem bem, os produtores podem e estão ajudando muito o País. Já na instabilidade política, as coisas complicam cada vez mais, e nós produtores rurais pouco podemos fazer. Tenho sempre insistido na necessidade da participação do sistema rural em mobilizações que contestem os erros, as omissões e os descalabros que os nossos governantes venham a praticar na gestão do País. É o que está acontecendo agora.

O país indiscutivelmente vem necessitando de uma urgente reforma política. Durante a votação da Constituição de 1988, que nasceu sob a inspiração parlamentarista, o voto distrital e todas as suas boas intenções foram derrotados. Parlamentarismo e voto distrital são umbilicalmente parceiros. Não conhecemos em nenhum lugar do mundo um parlamentarismo que funcione sem o voto distrital. No final, a Constituição de 1988 ficou ingovernável. Assim se expressaram os seus principais líderes. De lá para cá, o que estamos fazendo é uma colcha de retalhos que não nos levará a lugar nenhum, a não ser na confusão e nos embrolhos que acabamos de nos meter. Trocar o pneu do carro com o carro andando e, o pior, em uma péssima estrada de rodagem, é uma operação que, de antemão, sabemos

não vai dar certo. De 1988 até hoje não surgiu ainda uma proposta que seja completa e eficaz para nos dar a governabilidade que precisamos.

Se as amarras de uma burocracia inútil e retrógrada sufocam a administração pública e a transformam na mais cara e ineficiente que se conhece, as inovações em busca de uma autonomia técnica, financeira e ad-

ministrativa hoje comprovam que o mau hábito de nomear apadrinhados sem a devida competência só nos leva a obter amarguras, furos e irresponsabilidades com as que estamos nos deparando.

racional dos recursos naturais que cada um possui.

Os péssimos exemplos hoje tão alardeados na mídia nacional acabam criando um estado de frustração e um péssimo exemplo à sociedade, que de forma séria tenta exercer o papel que lhe cabe em uma democracia. Esses maus exemplos que permanentemente são desvendados levam à gente séria e trabalhadora a sensação de que todos estamos sendo ludibriados e roubados, só restando a eles ou a alternativa de reagir contra, ou a pior, de achar uma teta para que façam o mesmo. E a nossa juventude? Como está se comportando? Sem muita opção de participar no processo político normal dentro de uma democracia, resta-lhe a alternativa do protesto de rua. Será isso suficiente?

Nós produtores, que há mais de 15 anos estamos sustentando a economia deste País, temos mais uma importante e indelegável missão: reagir contra o caos que se implantou no Brasil de hoje. Se os políticos não são capazes de resolver a crise que eles mesmos criaram, temos de tomar a nossa posição e partir junto com os segmentos da população que ainda acreditam como nós, e procurar sanear esta crise com a substituição por quem seja capaz de traçar um novo rumo que precisamos. O que não podemos é apenas assistir a derrocada sem uma reação que acorde o Brasil. ■

Nós produtores, que há mais de 15 anos estamos sustentando a economia deste país, temos mais uma importante e indelegável missão: reagir contra o caos que se implantou no Brasil de hoje

Temos a responsabilidade de sermos competentes na gestão dos chamados pontos-chave na utilização dos recursos naturais que possuímos. O mundo de hoje não permite erros, omissões, ou pior, malandragens e falcaturas na ação competitiva que nos traz a globalização. Persistir no erro, nas omissões e nas falcaturas nos leva a um suicídio político diante de um mundo tão carente do uso

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura

O BRASIL INTEIRO NUMA SÓ VOZ:

UNIZEB GOLD É PROTEÇÃO DE VERDADE E QUEM TEM PROTEÇÃO, TEM TUDO!



DUAS

"...PRÓXIMA SAFRA
USO EM 100% DA
LAVOURA..."
Erno Becker- RS



"...GRANDE
PERFORMANCE
DE CONTROLE E
PRODUTIVIDADE..."
Milton Ide- BA



UNIZEB Gold

O ANJO DA GUARDA DA SUA PRODUTIVIDADE.

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

www.unizebgold.com.br

UPL
Fazendo cada vez melhor



REPENSANDO A AGRICULTURA DO FUTURO

A Aprosoja-MT realizou um evento muito importante, que foi o I Simpósio Agro Estratégico, cujo objetivo foi discutir o sistema de produção agrícola, não só o adotado em Mato Grosso, mas o brasileiro, afinal, não existe fronteira estadual da produção. O objetivo não é só discutir a produção de soja, mas sim todo o sistema de produção. Afinal, a produção agrícola chegou a um estágio que precisa ter os enfrentamentos para avançar em produtividade e, por isso, o tema “Repensando a Agricultura do Futuro” é extremamente pertinente.

Apesar de alguns isolados produtores estarem conseguindo avançar em produtividade, nos últimos 15 anos, segundo dados da Conab, saímos de 51,5 para 52,1 sacas/hectare. Ou seja, a produtividade está estagnada, com custo de produção crescente, só não quebramos porque o preço tem se ajustado. Mas, mesmo assim, as margens ficam muito apertadas e, a exemplo destas últimas safras, ficamos dependendo sempre da tragédia climática de um concorrente internacional para que venhamos a ter rentabilidade.

Sendo assim, o desafio nos próximos anos é identificar as causas da estagnação da produtividade, muitas delas já identificadas. Mas, sem dúvida, o desafio vai além da identificação de causas, e sim como usar o conhecimento e a tecnologia de produção para mudar a realidade e continuarmos a crescer em produtividade e, principalmente, em rentabilidade, afinal, o importante é ter renda na atividade.

A agricultura brasileira nos últimos anos tem enfrentado problemas de tecnologia de produção que vem se agravando, como o aumento do uso de defensivos agrícolas, sejam inseticidas, fungicidas ou herbicidas. Esses insumos, há cinco anos, respondiam por 26% do custo de produção, mas na última safra chegaram a 36% e, em alguns casos, a 40%.

A nossa tão elogiada eficiência dentro da porteira está em xeque, seja por nutri-

ção, pragas, doenças ou plantas daninhas. Técnicas como a adubação a lanço, velocidade de plantio, controle de pragas e doenças, falta do uso do tão pregado manejo integrado de pragas, o uso cada vez maior da dessecação antecipada da soja para antecipação da safrinha de milho, falta de rotação de culturas entre outros são fatores que nos colocaram frente a um muro limitante da produtividade.

O que chama a atenção é que o pro-

Nos últimos 15 anos saímos de 51,5 para 52,1 sacas/hectare. O que importa é que precisamos romper a barreira da produtividade e ter renda. Não existe um culpado. Todos precisam fazer sua avaliação, seja produtor, multinacional e Governo

dutor tem que se reinventar e buscar eficiência e eficácia na produção. Afinal, se não está aumentando sua produtividade é sinal que algo está errado, seja na forma, quantidade ou técnica do que está desenvolvendo. Isso vale não só para a soja, mas para toda atividade agrícola, fatores como tecnologia de aplicação, qualidade do plantio, correção do perfil do solo e matéria orgânica a muito vem sendo pontuados pela pesquisa.

Sendo assim, nosso desafio é grande, mas compensador, afinal, temos visto muitos produtores tendo sucesso. As soluções, sem dúvida, são regionais, afinal em um País deste tamanho o microclima

e a realidade são diferentes. Não existe receita de bolo. Na verdade, a receita de bolo tem sido o vilão da produtividade, pois cada propriedade tem uma realidade do perfil de solo, de pragas como nematoides e, por isso, é necessária uma identificação individual de fatores limitadores da produtividade.

A biotecnologia teve uma contribuição significativa para essa estagnação da produtividade, pois quantas vezes ouvimos que a tecnologia RR e BT facilitavam a gestão da propriedade. E facilitavam mesmo, mas faltou informação, extensão rural e, com isso, o uso indiscriminado e mal empregado trouxeram resistências das pragas e plantas daninhas. Com isso, perdemos a eficiência da biotecnologia proposta, e o mesmo tem acontecido com defensivos agrícolas. Sendo assim, é preciso refletir e mudar, fazer diferente, ainda mais se o diferente for o correto.

O Brasil é o único País que permite o plantio de cultivos seguintes da mesma tecnologia. A exemplo, plantamos soja RR, seguido de milho RR, mais soja RR e aí vai. O mesmo para a tecnologia BT e assim segue. Claro que a vida da tecnologia passa a ser diminuída. O mesmo tem ocorrido com os defensivos agrícolas. O uso sequente do mesmo princípio ativo e mesmo modo de ação tem trazido resistências de pragas e doenças.

O que importa é que precisamos romper a barreira da produtividade e ter renda. Não existe um culpado. Todos precisam fazer sua avaliação, seja produtor, multinacional e Governo. O manejo produtivo deve ser repensado. Esse é o desafio. Com isso, ficam os questionamentos apresentados no Circuito Aprosoja: o que fazemos bem? O que precisamos repensar? O que não fazemos e devemos começar a fazer? O desafio está posto. 

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



FUTTUR

A PLATAFORMA QUE CHEGOU PARA
MUDAR O FUTURO DA SUA PRODUÇÃO.



Tecnologia na medida para você

Futtur é o investimento certo para o futuro da sua produção. Afinal, é a plataforma que vai revolucionar a forma de colher milho.



Sistema de esteira exclusivo

É capaz de conduzir as espigas de forma uniforme e constante através do sistema de esteira recolhadora central.



Ampla tecnologia de colheita

Proporciona mais produtividade, segurança e desempenho além das medidas. Tudo o que só uma marca pioneira na colheita de milho com espaçamento reduzido pode oferecer.

Conheça a linha de Plataformas da GTS do Brasil:



PLATAFORMA XIO



PRODUTIVA TECNÔ



PRODUTIVA BLACK



Confira as novidades da GTS na Expointer 2015
29/8 a 06/9 - Esteio/RS



Plainas | Manejo do Solo | Colheita | Transporte | Armazenagem

2015 ANO
INTERNACIONAL
DO SOLO

GTS
DO BRASIL
É mais Tecnologia

Produtor Geraldo Slob, no entorno de Ponta Grossa/PR: a estratégia para conduzir bem os 1.500 hectares de soja, milho e feijão é a mesma, independentemente do momento: pensar sempre em uma perspectiva de longo prazo para garantir a sustentabilidade da atividade agrícola



Fazenda Aurora

A safra de verão da **CALCULADORA**

*Todos os envolvidos com a agricultura apontam para uma safra mais cara – talvez a mais custosa até hoje – e com tendência de margens apertadas de lucratividade, inclusive para a soja. Em tempos complicados como este a melhor estratégia é maximizar os recursos disponíveis, manter os custos de produção na ponta do lápis e usar cada centavo da melhor forma possível. A revista **A Granja** ouviu o que pensam as pessoas que vão fazer a safra de verão 2015/16, assim como buscou orientações de experts sobre as maneiras de chegar ao final desta safra com dinheiro no bolso. São dicas econômicas e também técnicas na condução da lavoura*

Gilson R. da Rosa



O número ainda não está oficialmente fechado, mas ao que tudo indica a produção brasileira de grãos baterá um novo recorde na atual safra: 206,3 milhões de toneladas, 6,6% a mais do que no período anterior, conforme o relatório divulgado em julho pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). Nada mal para um ano em que a economia do País anda mal das pernas. Se comparado à estimativa de junho, o volume cresceu cerca de 1,8 milhão de toneladas, sendo que a soja teve um pequeno incremento de 178 mil toneladas, enquanto o milho segunda safra avançou em quase 2,2 milhões de toneladas. Até aí, nenhuma novidade, considerando que a produção agrícola vem aumentando em ritmo acelerado nos últimos cinco anos. E é com base neste histórico progressivo de bom desempenho da agricultura brasileira que se projeta a safra 2015/16.

Entretanto, o cenário que antecede o plantio neste novo período, pelo menos à primeira vista, não parece lá dos mais animadores. E por várias razões. A começar pelo Banco do Brasil – e outras instituições financeiras –, que este ano não liberaram a oferta do chamado crédito de pré-custeio, tradicionalmente utilizado pelos agricultores para a compra antecipada de insumos em meados de fevereiro e março. Os custos de produção também estão mais altos, puxados pela valorização do dólar frente ao real e pelo realinhamento nos preços dos combustíveis e da energia elétrica. Além disso, o setor convive com a incerteza em relação aos efeitos do fenômeno climático El Niño, que pode trazer chuvas acima da média nas principais regiões produtoras de grãos.

Esses são indicativos que, na visão dos especialistas, apontam para uma safra mais cara e com tendência de margens apertadas em termos de lucratividade, inclusive para soja e milho. “Não vejo um panorama dos mais animadores no que diz respeito à perspectiva de aumento para a área de grãos este ano. A diminuição da oferta de crédito por

conta da recessão econômica e o aumento generalizado dos juros podem ser fatores limitantes. É claro que em alguns setores mais dinâmicos, como o da soja, há sempre uma tendência de expansão de área”, avalia o consultor econômico em agribusiness, Flávio Roberto de França Junior.

A recomendação – válida tanto para os anos bons e ruins, mas que em tempos de crise adquire um caráter ainda mais relevante – é focar na gestão da propriedade, atentar para a qualidade da instalação da lavoura, plantar bem sem abrir mão da tecnologia, fazer uso racional dos insumos para reduzir custos e ter um melhor retorno em produtividade. “Além de produzir bem, o agricultor moderno precisa entender como

afetada positivamente com a desvalorização do dólar na hora de vender a safra passada, mas vai ser prejudicado no momento de comprar os insumos para fazer a próxima lavoura, já que em boa parte são importados”, explica o pesquisador.

Para o economista e coordenador do Departamento Técnico Econômico da Federação da Agricultura do Paraná (Faep), Pedro Loyola, o dólar valorizado, pelo menos por enquanto, tem mais ajudado do que atrapalhado o produtor. “Isso porque o principal item de importação que sofre impacto da moeda americana é o fertilizante, que teve aumento de até 30% em relação ao ano passado. Por outro lado, como reduziram os preços internacionais das *commodities* agrícolas como milho e soja, o dólar serviu de contrabalança dando sustentação aos preços. No entanto, temos que ficar alertas com o comportamento do câmbio em 2016”, pondera.

Diante dessa conjuntura, a estratégia mais indicada é manter os custos de produção na ponta do lápis e maximizar os recursos disponíveis. “Cada centavo deve ser usado da melhor forma possível. O produtor não deve abrir mão da tecnologia, mas é importante avaliar bem as relações de troca, fazer as contas e adquirir somente aqueles insumos realmente necessários e não um pacote fechado que as empresas muitas vezes querem empurrar. A agricultura de precisão, por exemplo, é uma importante ferramenta de apoio à tomada de decisão, pois permite coletar dados, monitorar o solo, ver onde precisa mais adubo e racionalizar o uso de fertilizantes”, recomenda o gerente geral de Pesquisa da Fundação ABC, sediada em Castro/PR, Eltje Jan Loman Filho.

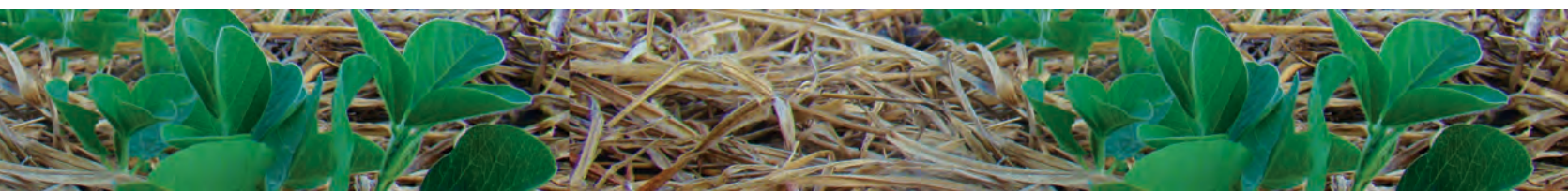
Relação de troca — A relação de troca de soja por insumos a que Loman Filho se refere é uma prática muito comum entre os agricultores, principalmente entre aqueles que têm dificuldade em acessar o crédito bancário. Desse modo, eles adquirem fertilizantes e outros insumos junto às *tradings* usan-



O cenário que antecede o plantio da safra de verão, pelo menos à primeira vista, não parece lá dos mais animadores, e por várias razões

funcionam as novas ferramentas de gestão do negócio agrícola e os mecanismos que regem o mercado, pois o lucro maior da safra poderá vir não somente do valor da produção, mas das estratégias de aquisição dos insumos e de comercialização da safra”, destaca o pesquisador da Embrapa Soja Amélio Dall’Agnol.

Segundo ele, é importante o produtor ter em mente que, se, por um lado, o dólar em alta contribui para elevar os custos de produção, ao mesmo tempo, propicia um rendimento melhor no momento da comercialização. “A soja foi



REPORTAGEM ESPECIAL

do como moeda a própria produção. “Na prática, são as *tradings* que mais financiam, e não os bancos. O problema é que o produtor fica amarrado a elas. E elas, por sua vez, aproveitam para vender sementes, fungicidas e inseticidas, em um pacote que muitas vezes não atende as especificidades de cada lavoura ou as necessidades de cada produtor”, reconhece Amélio Dall’Agnol.

A situação ideal, segundo o pesquisador, é que o produtor possa montar seu próprio pacote, com base em um diagnóstico preciso das necessidades da sua lavoura a partir da análise e interpretação do solo. “Assim, ele vai ter a liberdade para escolher as sementes de uma empresa, o fungicida de outra, o herbicida de uma terceira e assim por diante, na quantidade que precisa e sem gastos desnecessários”, avalia.

É assim que funciona em boa parte do Norte do Mato Grosso, conforme explica o presidente do Sindicato Rural de Sorriso, Laércio Lenz: “Temos algo em torno de 40 revendas de insumos na região, então a concorrência é bem acirrada. Isso permite que o produtor possa escolher o que é melhor para ele, sem ficar engessado a uma empresa ou a outra. Além disso, a disputa pelo mercado faz com que os preços dos insumos cheguem ao limite do mínimo, o que favorece ainda mais o agricultor”, descreve o dirigente.

Apesar dessa vantagem, Lenz garante que as dificuldades dos agricultores são as mesmas enfrentadas pelos colegas de outras regiões. “Aqui os produtores estavam acostumados a pegar os recursos para o pré-custeio da lavoura em fevereiro e março, mas isso acabou não acontecendo. Os bancos atrasaram a liberação e, com a alta do dólar, aqueles mais descapitalizados tiveram que deixar a compra dos insumos para



“Além de produzir bem, o agricultor moderno precisa entender como funcionam as novas ferramentas de gestão do negócio agrícola e os mecanismos que regem o mercado”, lembra Amélio Dall’Agnol, da Embrapa Soja

milhões de toneladas de grãos, somando soja e milho. “Só para ter uma ideia, apenas 40% ou 50% já adquiriram os insumos para a safra, sendo que, nesta época era comum 80% dos produtores já terem anteci-

agosto, quando a lavoura de verão já começa a ser plantada a partir de setembro e início de outubro”, relata.

De acordo com o dirigente, no município de Sorriso são 600 produtores, mas em toda a região abrangida pelo sindicato o número chega perto de mil, que respondem por um volume anual de 15

Segundo Laércio Lenz, presidente do sindicato de Sorriso/MT, até meados do mês passado apenas 40% ou 50% dos produtores tinham adquirido insumos para a safra, sendo que nesta época é comum o índice de 80%



pado suas compras. Além disso, os custos neste ano subiram entre 15% e 20%, muito em razão da questão da logística de transporte, que é cara e muito ruim, aliás, uma das piores do Brasil”, afirma.

Crédito de terceiros — Trocar grão por insumo para custear o plantio da lavoura não é exclusividade dos sojicultores, sendo uma prática muito comum também entre os produtores de arroz do Rio Grande do Sul. “A indústria adianta recursos na forma de insumos e o produtor garante o pagamento com a entrega do produto. Mas ao contrário da soja, o preço só vai ser discutido lá na frente, após a colheita, e geralmente fica sempre abaixo da expectativa do produtor”, ressalta o economista chefe do Sistema Farsul, Antônio da Luz.

O mesmo ocorre em Santa Catarina, onde a prática é conhecida como “venda do arroz em erva”, conforme explica o produtor André Acordi, da região de Sombrio. “O agricultor adquire os insumos e fertilizantes com 20% ou até 30% de acréscimo. Há também casos de indústrias que se beneficiam da Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAF), com recursos contraídos a uma taxa de 2%, que serão repassados aos produtores com reajustes que podem chegar a 30%, o que em minha opinião é pura agiotagem”, afirma.

A ausência de pré-custeio nesse período que antecede a nova safra, de acordo com Antônio da Luz, é reflexo de um esgotamento de crédito geral na economia brasileira. “Movidas pela





LEED

Quando a Kimberlit está presente sua lavoura pode mais.

Nós cuidamos do seu campo como se ele fosse nosso. Oferecemos tecnologia de ponta em produtos de alta performance. E tudo isso mantendo um relacionamento direto com você, produtor. Tão perto que se você olhar pela janela, vai ver que estamos logo ali.



incerteza em relação ao ambiente econômico e à alta da inflação, muitas pessoas passaram a retirar dinheiro dos bancos, inclusive das poupanças, que são as fontes de crédito rural. O produtor de arroz, por sua vez, sem fluxo de caixa, começou a vender mais para cobrir os custos da lavoura, gerando uma queda nos preços que dificilmente irão compensá-lo na hora de saldar a compra antecipada dos insumos”, argumenta.

Para o economista, essa situação evidencia ainda mais a dependência do setor do crédito de terceiros. “No caso do arroz, a melhor solução seria fixar o preço, pelo menos no volume a ser comercializado para cobrir os custos da lavoura. Dessa maneira, o produtor venderia uma quantidade X de arroz para pagar os custos, ficando com o restante da produção para especular no mercado, como acontece com a soja”, sugere.

Nesse aspecto, a vantagem da soja em relação ao arroz está na relação que a oleaginosa tem com o mercado internacional. “O dólar favorece, já que apenas 60% do custo de produção da soja é cotado pela moeda norte-americana. Aqui no Centro-Oeste o produtor vende a soja antecipada no mesmo patamar do dólar para adquirir os insumos. Assim, ao contrário do arroz, ele nunca vai sair em desvantagem”, compara o diretor Administrativo e Financeiro da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Mato Grosso (Famat), Nelson Piccoli.

Apesar disso, os gastos com insumos pela sojicultura representam um desafio para o setor. Estimativas do Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (Imea) indicam que o custo por hectare na próxima safra deverá ser recorde, algo perto de R\$ 3 mil por hectare. Conforme a entidade, a maior participação no custo



Marcelo Sumiya, da Coamo, orienta que, embora este seja um ano de custos mais altos, é importante o agricultor não abrir mão da tecnologia na preparação e condução da lavoura

os insumos e fazer a quitação com a venda da safra após um prazo determinado”, assegura o engenheiro agrônomo e gerente técnico da Coamo Agroindustrial Cooperativa, Marcelo Sumiya,

A cooperativa, com sede em Campo Mourão e entrepos-

tos em outros 66 municípios paranaenses, catarinenses e sul-matogrossenses, é formada por 27.600 produtores dedicados, entre outras atividades, ao cultivo da soja e do milho segunda safra. Além de contar com 250 agrônomos que acompanham desde o plantio até a colheita, a entidade presta assistência financeira aos associados para o custeio da lavoura e pré-comercialização da safra, com taxas compatíveis à remuneração do setor.

Crédito em tempo real — Se a demora na liberação do crédito oficial já resulta em atraso na aquisição de insumos em quase todo o País, configurando uma situação bem atípica para este período do ano, a regra não vale para os produtores de grãos do Centro-Oeste do Paraná. “Aqui obtivemos o crédito em tempo, o que nos possibilitou fazer um grande volume de custeio antecipado. A diferença é que não fazemos relação de troca e sim operações de crédito com juros agrícolas bons, que permitem ao produtor adquirir

Sumiya observa que, embora este seja um ano de custos mais altos, é importante que o agricultor não abra mão da tecnologia na preparação e condução da lavoura. “Nesse aspecto, a melhor forma de reduzir custos é produzir mais na mesma área para ter um melhor retorno em produtividade e diluir esses gastos”, aconselha.

São diversos os fatores que, segundo ele, levam à maior produtividade. Entre os principais estão a escolha da variedade/híbrido; a época de plantio; o tratamento das sementes; uma boa semeadura, cuidado com questões de dessecação, profundidade e densidade de plantas; o equilíbrio nutricional do solo; aplicar a quantidade certa de adubo; e realizar adequadamente os controles fitossanitários.

Porém, para isso, o engenheiro agrônomo considera fundamental que cada agricultor adote soluções tecnológicas corretas, que atendam as necessidades específicas de sua lavoura. “Muitas vezes, a escolha por um fer-

Diante dessa conjuntura, a estratégia mais indicada é manter os custos de produção na ponta do lápis e maximizar os recursos disponíveis



tilizante mais eficiente aumenta o custo, porém, o resultado é um maior retorno em produtividade. Não reduzir o NPK, mas escolher a melhor fórmula e fazer a adubação com expectativa baseada no histórico da lavoura e nos critérios da análise de solo. Uma planta bem nutrida, por exemplo, suporta bem os estresses, mesmo em um ano de seca”, observa.

Plano A — O produtor Geraldo Slob, da região dos Campos Gerais do Paraná, no entorno de Ponta Grossa, não acredita em soluções pontuais ou fórmulas mágicas para reduzir custos. A estratégia para conduzir bem os 1.500 hectares de lavoura de verão com soja, milho e feijão é a mesma tanto para os anos de vacas gordas quanto para os de vacas magras: pensar sempre em uma perspectiva de longo prazo para garantir a sustentabilidade da atividade agri-



A situação ideal é que o produtor possa montar seu próprio pacote de insumos, com base em um diagnóstico preciso das necessidades da sua lavoura a partir da análise e interpretação do solo

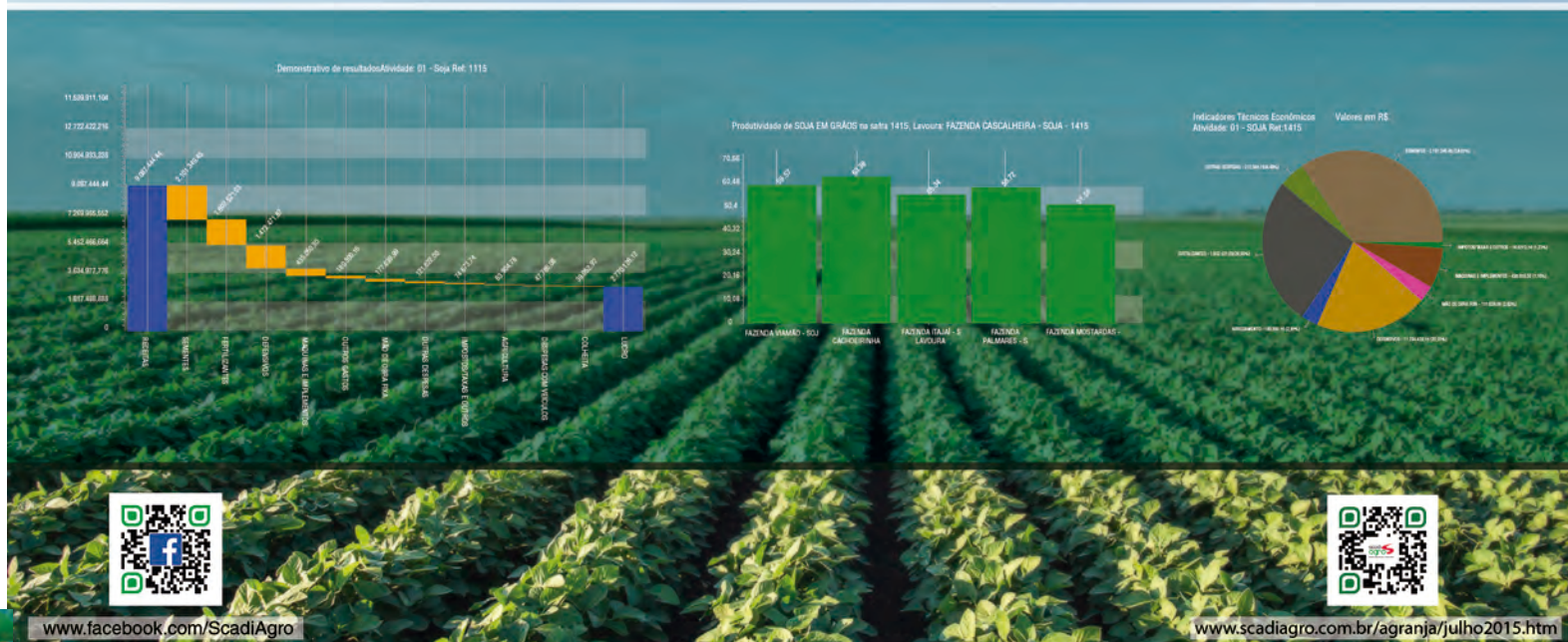
cola, ou, em outras palavras, nunca abrir mão das boas práticas de cultivo.

Slob adota o sistema de rotação de culturas, cultivando 60% da área com leguminosas, no caso a soja e o feijão, e, entre 35% e 40% do restante com milho, alternando as parcelas todos os anos. “É uma forma de evitar pragas e doenças, melhorar a qualidade do solo e colher mais. Mas estou na contramão do mercado. Por aqui, todo mundo usa apenas 11% da área para o milho para dar prioridade à soja, que remunera mais e tem custo de produção menor”, assegura o produtor.

Essa opção por adotar sempre o “Plano A”, como Slob gosta de usar, exige do produtor certo grau de domínio das técnicas de gestão, principalmente em anos difíceis como este. “O milho acaba não se pagando pelo custo muito alto. Tem que produzir no mínimo 11 mil quilos por hectare para empatar o custo. Na soja,



QUER TER O CONTROLE DOS SEUS CUSTOS, ACOMPANHAR SEU FLUXO DE CAIXA, ANALISAR SEUS RESULTADOS E CUMPRIR COM AS OBRIGAÇÕES FISCAIS?



REPORTAGEM ESPECIAL

são 3.300 quilos por hectare para cobrir o gasto. Se fosse pensar só no mercado, investiria mais na soja. Isso é o que a maioria faz”, compara.

Uma forma para reduzir custos na aquisição dos insumos, conforme Slob, é adquiri-los a preços mais baixos, possível via cooperativa. “Se o produtor fizer a compra antecipada com desconto não receberá tanto o impacto do dólar. Também é preciso usá-los de forma racional e, nesse aspecto, a agricultura de precisão é um instrumento de grande valor, especialmente em anos como este”, aconselha. A expectativa, segundo ele, é de apreensão em relação à safra que vem por aí. “Não é um ano para se fazer investimentos. O acesso ao crédito para boa parte dos produtores está mais difícil e ainda não sabemos qual será a intensidade do fenômeno El Niño. Resta torcer para que o dólar se mantenha nos atuais patamares. Em resumo, este é um ano em que o produtor tem que manter a mão no bolso, os pés no chão e os olhos no céu”, admite.

Plano Safra — Foi com grande esardalhaço que o Governo Federal anunciou, em 1º de julho, o Plano Agrícola e Pecuário 2015/2016 (chamado de Plano Safra), recursos liberados por intermédio dos bancos que operaram com o crédito rural, colocando à disposição dos produtores R\$ 187,7 bilhões para financiar as operações de custeio e comercialização, investimento e estocagem de álcool. O volume de recursos foi ampliado em 20% em relação ao anterior, mas também trouxe alguns problemas, como o aumento dos juros e a ampliação em 9% no limite de financiamento por produtor, que passa a ser R\$ 1,2 milhão, mas elimina a possibilidade de o agricultor acessar o crédito rural acima desse teto, como acontecia anteriormente.

Sem muito espaço para crescer na safra de verão, e com custos de produção superiores aos da soja, a expectativa inicial para o milho é, na melhor das hipóteses, de manutenção da área plantada

A nova regra gerou reação entre os sojicultores de Mato Grosso. “O custo de produção cresceu em média 25% neste ano e, com isso, o teto de empréstimos é insuficiente, em especial para os que têm grandes ou médias propriedades. Para driblar a situação, só resta aos agricultores captar mais recursos a juros livres, acima da taxa de 8,75% ao ano”, critica o vice-presidente da Aprosoja na Região Leste, Endrigo Dalcin.

Planejar para não gastar mais — No planejamento da lavoura de soja para a safra de verão, um dos primeiros aspectos a serem observados é a fertilidade. “A fertilidade do solo deve ser acompanhada através de análise química para guiar as recomendações de calagem e adubação. Dessa forma, se ajusta o condicionamento químico do solo e se faz uma adubação mais adequada à necessidade do sistema. Adubações acima dos níveis necessários podem desequilibrar o sis-



Aprosoja

Como o limite de financiamento passou a R\$ 1,2 milhão/produtor, enquanto o custo de produção cresceu em média 25%, médios e grandes produtores precisam buscar recursos no mercado, com juros mais elevados, relata Endrigo Dalcin, dirigente da Aprosoja/MT



Leandro Mariani Mittmann

tema e prejudicam a rentabilidade do sistema, especialmente em anos de preços altos de insumos”, recomenda o pesquisador da Embrapa Soja Arnold Barbosa de Oliveira.

Ele chama a atenção para o fato de que a semente de qualidade comprada de produtores e fornecedores idôneos é sempre a melhor alternativa para aquisição, uma vez que dela depende a eficiência de todos os demais insumos. “Em geral, a oferta de insumos é muito intensa e tende a forçar uma dilatação dos custos. O produtor precisa se certificar com fontes confiáveis sobre a relação entre o custo e o benefício de cada insumo adquirido”, ressalta. A aquisição antecipada de defensivos, sem a possibilidade de devolução, segundo o pesquisador também é preocupante. “A eficiência no uso dos pesticidas depende da escolha do momento adequado para as intervenções, do produ-



to adequado e de uma boa tecnologia de aplicação porque tudo isso representa custos para o produtor”, assegura.

Milho exige cautela na previsão — Sem muito espaço para crescer na safra de verão, e com custos de produção superiores aos da soja, a expectativa inicial para o milho em 2015/16 é, na melhor das hipóteses, a de manutenção da área plantada. “Trata-se de uma projeção preliminar, que pode acabar não se confirmando, já que, em muitas regiões produtoras, o fator custo poderá influenciar o avanço da soja em áreas de milho”, pondera o consultor França Junior.

Faltando pouco menos de três meses para o início do plantio, a única certeza é que a recessão econômica e as dificuldades de acesso ao pré-custeio irão influenciar na formatação da nova safra. “Essas questões, somadas ao câ-



bio, podem ter um grande impacto nos investimentos na lavoura, pois caso o produtor conclua que os preços não são suficientemente remuneradores frente às dificuldades de custeio ele vai simplesmente investir menos no plantio, e nem sempre o clima será o salvador da pátria”, avalia o pesquisador Embrapa Milho e Sorgo Rubens Augusto de Miranda.

O pesquisador sugere cautela em relação a previsões com poucas informações disponíveis e alto grau de incerteza futura. “As últimas projeções do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) apontam para a diminuição

O pesquisador da Embrapa Milho e Sorgo Rubens Augusto de Miranda sugere ao produtor cautela em relação a previsões com poucas informações disponíveis e alto grau de incerteza futura em relação ao milho



PONTAS DE JATO CÔNICO TEEJET



QUALIDADE VALOR DESEMPENHO

As pontas de pulverização de jato cônico ConeJet® TXA e TXR produzem gotas finas para proporcionar máxima cobertura e controle de doenças e pragas.

O design preciso e os orifícios em cerâmica proporcionam alta durabilidade e consistentes taxas de aplicação.

A família de pontas de pulverização ConeJet® agora são fabricadas no Brasil para melhor atendê-lo.

TeeJet®
TECHNOLOGIES

Sepa más en: www.teejet.com

da produção, aumento de consumo e redução dos estoques. Apesar de essas modificações, a princípio, serem pequenas, elas dão suporte a preços mais altos no mercado internacional. Por isso, diversos analistas têm projetado aumento nos preços do milho para a safra 2015/16”, argumenta.

O segredo do sucesso — O sucesso ou insucesso de uma lavoura está diretamente relacionado à escolha correta da semente. A regra vale para todas as culturas, especialmente no caso do milho, em que a cultivar é responsável por 50% do rendimento final. Para plantio na safra 2015/16, as empresas produtoras de sementes de milho disponibilizam 477 cultivares, sendo 284 transgênicas e 193 convencionais.

Essas cultivares, conforme explica o Pesquisador da Em-



Sandra Brito

Israel Filho, da Embrapa, esclarece que a escolha da cultivar de milho deve considerar o sistema de produção, pois não adianta uma semente de alto potencial produtivo se as condições da lavoura não permitirem que expresse o seu potencial genético

Arroz: evite as áreas de risco e plante em setembro

Diante do cenário climático que se desenha para a próxima safra, a principal recomendação do Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga) para os produtores é evitar o plantio em áreas de risco. “Em anos com maior ocorrência de chuvas na primavera, sempre se destacam os produtores que conseguem semear dentro da época recomenda. Historicamente, entre a segunda quinzena de setembro e o mês de outubro, na média, temos 12 dias para realizar a semeadura e o produtor tem que se planejar para isso”, avalia o engenheiro agrônomo e gerente da Divisão de Pesquisa do Irga Rodrigo Schoenfeld (foto).

A melhor estratégia, conforme o pesquisador, é semear o que for possível a partir de 20 de setembro. “Se der para plantar tudo em setembro, melhor ainda. Para isso, é necessário aumentar a capacidade operacional, mas o produtor não precisa comprar novos equipamentos. Ele pode terceirizar ou fazer parcerias que propiciem a semeadura mais rapidamente, além de organizar equipes de colaboradores para que possam nesse cenário trabalhar dia e noite”, sugere.

Schoenfeld lembra que, nos últimos anos, produtores de alta tecnologia vinham semeando 40% da área em setembro e os 60% restantes em outubro. “Eu



diria que esse é um ano para inverter esse percentual para 60% em setembro e 40% em outubro”, argumenta. “Outro grande problema em anos como este é o momento de fazer as operações devido ao excesso de chuvas. Então é preferível antecipar a atrasar”, acrescenta.

Em relação ao manejo de plantas daninhas, o pesquisador ressalta que, chovendo ou não, elas não param de se desenvolver, então o produtor deve estar atento para nunca perder o “ponto

de agulha” com o uso do glifosato. “Em anos como este, aumenta a importância do uso de pré-emergentes, que dão flexibilidade de 10 a 15 dias na média para o produtor. O manejo de nutrientes, principalmente nitrogênio e potássio, também são muito afetados pelo clima. Em ambos os casos, controle de plantas daninhas e manejo da adubação, o melhor é fazer uso da aviação agrícola, que é uma ferramenta ágil, rápida e facilita essas operações”, resume.



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 EXPOINTER.



Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 570 0022

SAC - Alô Bradesco: 0800 704 8383

SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0056

Ouvidoria: 0800 727 9933

bradesco.com.br @Bradesco facebook.com/Bradesco



Bradesco

Tudo de BRA para você.

Algodão: evite ações desnecessárias e aprimore as necessárias

Os primeiros levantamentos de intenção de plantio feitos pela Associação Mato-grossense dos Produtores de Algodão (Ampa) e pelo Instituto Mato-grossense do Algodão (IMAmt) para a safra 2015/16 indicam a manutenção na área de cultivo da pluma, que deverá chegar a 577 mil hectares, a serem semeados a partir de 1º de dezembro. Essa expectativa pode ser atribuída, em boa parte, ao fato de os preços, apesar de baixos, estarem relativamente estáveis.

Para Gustavo Piccoli, que preside as duas entidades, este é um ano em que os gastos com a lavoura de algodão também estarão mais altos. “Estimamos os custos de produção em aproximadamente R\$ 7.600 por hectare, considerando somente os custos variáveis. Isso significa um aumento de aproximadamente 15% em relação à safra 2014/15. Além disso, como o crédito rural oficial foi liberado apenas a partir de julho, o produtor se atrasou na compra dos insumos e isso pode comprometer a logística dos insumos usados em todas as culturas que fazem parte do sistema produtivo adotado em Mato Grosso”, informa.

Como recomendação aos produtores do estado, Piccoli sugere atenção na escolha correta de variedades de sementes. “É fundamental utilizar as variedades recomendadas pela pesquisa para cada região; realizar o plantio no período correto e adotar como regra a racionalidade no uso dos demais insumos. O produtor também deve evitar operações desnecessárias e executar com perfeição as que forem necessárias. Mais do que nunca, atentar para o monitoramento de pragas e doenças para poder fazer as aplicações na hora certa utilizando os princípios do Manejo Integrado de Pragas”, aconselha.



Leandro Mariani Mitmann

brapa Milho e Sorgo Israel Alexandre Pereira Filho, apresentam grande variação, tanto no custo da semente como no seu potencial produtivo. “O rendimento de uma lavoura de milho é o resultado do potencial genético da semente e das condições edafoclimáticas do local de plantio, além do manejo da lavoura. Portanto, a escolha da cultivar deve levar em conta o sistema de produção que o agricultor

preconiza. Não adianta usar uma semente de alto potencial produtivo e de maior custo se o manejo e as condições da lavoura não permitirem que a semente expresse o seu potencial genético de produtividade”, observa.

No entanto, há outros aspectos relacionados às características da cultivar e do sistema de produção que devem ser levados em consideração para que a lavoura se torne mais com-

petitiva. “A escolha de cada cultivar deve atender necessidades específicas, pois não existe uma cultivar superior que consiga atender todas as situações.

Aspectos como adaptação da cultivar à região, produtividade e estabilidade, ciclo, tolerância a doenças, qualidade do colmo e raiz, textura e cor do grão também deverão ser avaliados”, acrescenta Israel. ■



PLANTAS FORTES PELA NATUREZA

PROMOVE
FIXAÇÃO DE
NITROGÊNIO

ESTIMULA O
CRESCIMENTO
VEGETATIVO

MAIOR
PRODUTIVIDADE

AUMENTO
DO SISTEMA
RADICULAR

MAIOR ACESSO
A ÁGUA E
NUTRIENTES

AzzoFix® é o inoculante líquido para milho da Microquímica.

As **bactérias benéficas** promovem a **fixação do nitrogênio do ar**, fornecendo o nutriente de forma natural.

Promove a **liberação de fitohormônios** que estimulam o **desenvolvimento da cultura** e **aumento do sistema radicular em até 54%***, proporcionando **maior acesso a água e nutrientes**. O resultado é uma lavoura **mais forte e produtiva**.

*Comparando os tratamentos com 50% da dose de N, com e sem AzzoFix®, Palmeira/PR, UEPG, 2015.



microquimica.com


38ª EXPOINTER
Esteio - RS - Brasil
DE 29/08 A 06/09

COM O CAMPO, TODO O ESTADO CRESCER.

Venha para a 38ª edição da Expointer, a maior feira agropecuária a céu aberto da América Latina e uma das mais importantes exposições do mundo. Um evento que comemora a força e as conquistas do campo e da Agroindústria Gaúcha, com mais de 500 atrações e as últimas novidades do setor.

BAIXE O APLICATIVO OFICIAL DA EXPOINTER



GOVERNO DO ESTADO
DO RIO GRANDE DO SUL

TODOS
PELO RIO GRANDE

SECRETARIA DA AGRICULTURA
E PECUÁRIA

Parque Estadual de Exposições Assis Brasil
BR 116 - Km 13 | www.expointer.rs.gov.br

O **EL NIÑO** é quem manda nas nuvens



Normalmente a safra é cheia em anos com esse fenômeno climático. Para a primavera, há previsão de chuva acima da média em MS, enquanto que, para em GO e MT, o trimestre outubro-novembro-dezembro deverá ser inferior à média. Na Região Sul, a chuva permanecerá acima da média, porém, com distribuição irregular

MsC. Cátia Valente, Somar Meteorologia, catiavalente@somarmeteorologia.com.br



A presença do El Niño ao longo deste inverno não deixa dúvida que estamos vivendo um momento de atuação clássica do evento, como não víamos desde 2009/10, quando o menino levado deixou de pernas para o ar o inverno e a primavera. Para quem não sabe ou não lembra, o El Niño é o aquecimento das águas superficiais do Oceano Pacífico, na altura da linha do Equador, área que vai desde a costa da América do Sul até pelo menos a metade do Oceano. Ele influencia o clima no mundo inteiro mudando os padrões de vento e afetando assim os regimes de chuva em regiões tropicais e de latitudes médias. Dependendo de sua intensidade e da época de atuação, os estragos podem ser grandes, assim como também seus benefícios.

Normalmente, em anos de El Niño, a safra é cheia, mas nem sempre é assim. Durante o inverno, a maioria das culturas pode se beneficiar com a chuva, mesmo porque ela ameniza o risco de geadas, mas chuva em excesso no período da colheita pode ser muito prejudicial. O nome El Niño foi escolhido pelo fato de o fenômeno de aquecimento das águas na costa do Peru acontecer em dezembro, próximo ao Natal, e faz referência ao *Menino Jesus* ou, em espanhol, *Niño Jesus*.

Dito isso, é certo que vamos ter que conviver com esse menino levado nos próximos meses, ou pelo menos até meados da primavera. Depois disso, a grande expectativa é de que parte das águas no Oceano Equatorial volte a esfriar (próximas à costa da América do Sul) e com isso o El Niño perde força e de clássico passa para uma outra condição, o El Niño Modoki. E quando isso acontece, as consequências de sua atuação mudam. Nessa nova condição, a chuva não costuma ser intensa e persistente no Centro e no Sul do Brasil. Já no Sudeste e no Centro-Oeste, a chuva da primavera torna-se mais irregular e tudo indica que já no início de 2016 não teremos mais condição para El Niño, configurando um fenômeno climático curto.

Nas próximas semanas, de agosto e meados de setembro, segue a condição de chuva forte no Sul e seca no Centro e no Norte do Brasil. As simulações matemáticas indicam precipitação acima da

média nos três estados da Região Sul e metade Sul de São Paulo e Paraná. Por outro lado, em Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, espera-se tempo seco na maior parte do período, com precipitação próxima da média histórica. No Nordeste, a chuva segue atingindo boa parte da costa, mas com valores dentro da média.

Na Região Norte, com uma zona de convergência intertropical mais fraca que o normal, a expectativa é de chuva abaixo da média em Roraima, Amazonas, Pará, Acre e Rondônia, e dentro da média em Tocantins. Com relação a temperatura, em anos de El Niño, o inverno apresenta temperatura acima da média na maior parte do País. Isso não retira completamente o potencial de geadas nas áreas produtoras do Sul e de partes do Sudeste e do Centro-Oeste, mas diminui o risco em relação a invernos com neutralidade ou anos de La Niña.

E o termômetro? — Com relação a temperatura, vale salientar que em setembro o El Niño já não estará tão vigoroso como nos meses anteriores. Por isso, esperam-se alguns picos de frio tardio, especialmente na primeira semana e assim ainda recomenda-se cautela para instalação das culturas de verão, em especial no Sul do Brasil.

Para a primavera, há previsão de chuva acima da média em Mato Grosso do Sul. Já em Goiás e Mato Grosso, o trimestre outubro-novembro-dezembro deverá registrar um acumulado total inferior à média. Na Região Sul, a chuva permanecerá acima da média, porém, com uma distribuição irregular da precipitação e enfraquecimento no fim da estação. Nos estados do Sudeste, a previsão é de chuva acima da média em São Paulo, Sul do Rio de Janeiro e no Oeste e Sul de Minas Gerais. Já no Espírito Santo, Norte do Rio de Janeiro e na maior parte de Minas Gerais, o trimestre deverá registrar um acumulado total inferior à média.

Para a Região Nordeste, as simulações indicam chuva mais persistente que o normal, fazendo com que o acumulado ultrapasse a média histórica desde o litoral Sul da Bahia até o Ceará. Por outro lado, no Piauí, Maranhão e Oeste da Bahia, a expectativa é de chuva in-



Divulgação

Kátia Valente: "Com relação às temperaturas, nas Regiões Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, a tendência é de temperaturas acima da média, ou seja, uma primavera mais quente do que o normal"

ferior à média histórica. Por fim, no Norte do Brasil, boa parte da região terá chuva abaixo da média. A exceção fica por conta do Acre e Sudoeste do Amazonas, onde as chuvas devem alcançar a média histórica.

Com relação às temperaturas, nas Regiões Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, a tendência é de temperaturas acima da média, ou seja, uma primavera mais quente do que o normal. Na Região Sul, a temperatura permanecerá mais elevada que o normal, especialmente ao longo da costa dos três estados. Somente no Oeste do Rio Grande do Sul, a próxima estação apresentará temperatura inferior à média histórica. No verão, sem a atuação do El Niño, as condições voltam à normalidade com as características típicas da estação. Isso significa um padrão de precipitações irregulares no Centro e no Sul do Brasil, inclusive com períodos de estiagens regionalizadas. 

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

SEMEADORA ajustada **para o plantio perfeito**

As semeadoras são diretamente responsáveis pela mais importante operação no início do ciclo da cultura, o plantio, e por isso a manutenção e a regulagem desses equipamentos são fundamentais para uma boa – e produtiva – lavoura

Gilvan Moisés Bertollo, José Fernando Schlosser, Marcelo Silveira de Farias, Iury Yago Port Rüdell, do Núcleo de Ensaios de Máquinas Agrícolas (Nema), da Universidade Federal de Santa Maria/RS

Encarregadas de depositar as sementes no solo e oferecer as melhores condições para sua germinação, as semeadoras são responsáveis pela principal operação de início do ciclo da cultura, na qual o produtor vai depositar a expectativa de realizar uma boa colheita. Para que tudo o que se espera dessa operação seja um suces-

so, essa máquina deve estar em boas condições e bem regulada para realizar o trabalho de forma adequada. Uma semeadura mal realizada é onerosa e impacta em grandes prejuízos ao produtor rural.

Enquanto as plantas crescem no campo, tanto aquelas utilizadas para a cobertura do solo, como as que se des-

tinam à colheita de seus grãos, o trabalho das semeadoras é avaliado pelo resultado da operação. Durante o ciclo de crescimento e reprodução, as semeadoras, ficam armazenadas aguardando a semeadura da próxima cultura. No entanto, esse período é propício para a realização das manutenções preventiva e corretiva. Tão logo se aproxime a épo-



Case

ca de semeadura, essas máquinas devem ser reguladas, objetivando maior eficiência operacional e qualidade de semeadura.

Na operação, as semeadoras encarregam-se de várias funções. O primeiro grupo de funções refere-se ao corte da palha, a abertura do sulco com a mínima movimentação de solo e palha. O segundo grupo de funções reúne a dosagem do fertilizante das sementes nas quantidades pré-estabelecidas. O último é aquele que reúne as funções de retornar uma porção de solo à linha de sementes e adubo, cobrindo-os e compactando-os adequadamente.

Tudo isso deve ser feito de modo que a profundidade e o espaçamento dos insumos sejam adequados. Para alcançar eficientemente esse resultado, as semeadoras apresentam uma razoável quantidade de componentes e mecanismos que realizam um trabalho exposto a situações adversas. Por tudo isso, a manutenção e a regulagem são atividades indispensáveis e importantes quando se deseja realizar boa semeadura.

Como é de se supor, as falhas de componentes, que levam aos reparos, ocorrem quando a semeadora está trabalhando, muitas vezes pressionada por pequenos períodos (janelas) de semeadura. Nesse sentido, uma boa regulagem e a manutenção preventiva, realizada nas semanas anteriores ao início do trabalho, tornam-se ainda mais importantes e necessárias, principalmente, quando se observa na agricultura a ocorrência de períodos menores devido ao menor ciclo das culturas e pela possibilidade de realizar duas ou três safras no ano, possíveis em várias regiões do País. Com isso, é preferível investir algumas horas durante a entressafra para fazer a manutenção e a regulagem da semeadora, ao invés de interromper o trabalho no campo geralmente durante as melhores condições climáticas para realizar correções que, com certeza, irão demandar um maior gasto de tempo e dinheiro.

Manual em mãos — Antes de iniciar a regulagem, deve-se ter em mãos o manual da semeadora e a plena compreensão do mesmo, bem como a localização e a forma de montagem de cada uma das peças. A presença do operador do equipamento e não somente do mecânico, durante a atividade, é importan-



Marcelo Farias

te para que, se for necessário, seja feito um rápido diagnóstico dos componentes que apresentaram problemas durante a realização do trabalho no campo ao longo de sua utilização.

Na operação de manutenção, logo após o encerramento da semeadura, recomenda-se fazer a limpeza, com o objetivo de eliminar impurezas que permaneçam alojadas na máquina, excesso de graxa, sementes e fertilizantes. Atenção redobrada deve ser dada ao depósito de fertilizantes, visto que os efeitos dos sais que estão presentes nos mesmos possuem alto poder corrosivo e, com isso, componentes metálicos da máquina podem oxidar (enferrujar) e ocasionar uma diminuição da sua vida útil e aumento dos custos com futuras substituições.

O primeiro passo no início da manutenção é a inspeção da máquina, avaliando quais peças devem ser substituídas, devido ao desgaste natural ou até mesmo às quebras que ocorreram durante a operação. Quanto antes for feita essa avaliação, maior o tempo disponível para o produtor adquirir as peças novas ou refazê-las. Em algumas situações, é comum que o usuário não encontre esses componentes no mercado, fato que pode interromper essa manutenção.

Peças desgastadas — As peças que sofrem maior desgaste são aquelas que trabalham em contato direto com o solo, com grande destaque para os discos de corte e as hastes sulcadoras (ou disco duplo), pois são as peças que fazem o contato inicial e rompem a camada de solo onde serão depositadas as semen-

Por possuírem componentes específicos, as semeadoras pneumáticas devem receber cuidados na turbina pneumática, no sistema hidráulico e nas mangueiras de ar

tes, trabalhando com uma carga/pressão considerável. Além delas, há ainda rodas limitadoras de profundidade de sementes e de cobertura do sulco.

Juntamente com esses componentes (com exceção das hastes sulcadoras), atuam rolamentos, que permitem o movimento dos discos e rodas durante o deslocamento da semeadora, que podem afrouxar no decorrer da operação, afetando a qualidade do processo de semeadura. Além disso, é recomendável que se faça a avaliação do estado das molas, considerando que se reguladas de maneira desuniforme, podem proporcionar diferentes pressões em cada linha de semeadura, ocasionando desuniformidade no corte da palha, profundidade da semente e fertilizante e, conseqüentemente, prejudicar a germinação das sementes, afetando diretamente a produtividade da cultura.

O desgaste dessas peças varia de acordo com o tipo de solo. Se, de um lado, os solos arenosos exigem menores esforços da máquina quando comparados a solos argilosos, de outro, os arenosos desgastam mais os componentes. Os problemas agravam-se quando levamos em consideração obstáculos como pedras, que provocam danos com maior facilidade. Deve-se ter atenção também com a origem das peças de reposição, pois, em geral, aquelas fornecidas pelos representantes oficiais das marcas apresentam maior qualidade e durabilidade.

Em semeadoras com funcionamento mecânico, os pneus possuem a função de mover as engrenagens

que, por meio de transmissões de correntes, acionam os mecanismos dosadores e distribuidores de sementes e fertilizantes. Quando esse acionamento ocorre por mais de uma roda, existe a necessidade de verificação frequente da pressão interna dos pneus, para que uma volta completa represente a mesma distância no campo e não ocorra variação no volume de insumos e sementes depositados no solo ao longo das linhas da semeadura. Um cuidado especial também deve ser oferecido às engrenagens e correntes, verificando sua correta instalação e tensão.

As semeadoras com maior nível tecnológico possuem acionamento hidráulico dos mecanismos dosadores, deixando para os rodados a função de estabilidade e suporte da massa do conjunto (sementes, fertilizantes e da própria semeadora). Contudo, nem por isso se deve negligenciar o cuidado da verificação da pressão interna ("calibragem"), pois podem resultar problemas de estabilidade e nivelamento.

Semeadoras pneumáticas — Por possuírem componentes específicos, as semeadoras pneumáticas, além das demais observações, devem receber cuidados na turbina pneumática, no sistema hidráulico

e nas mangueiras de ar pelo fato de que qualquer dano nesse sistema pode ocasionar funcionamento inadequado da máquina (perda de vácuo ou pressão) e seu conserto demandar, além de tempo, necessidade de peças disponíveis apenas em grandes concessionários agrícolas e mão de obra especializada para a realização do serviço.

Em semeadoras múltiplas, no momento da troca de sistemas de semeadura, deve-se dar atenção ao alinhamento da distribuição de sementes e fertilizantes e espaçamento entre linhas. Pequenas distorções na montagem podem comprometer a estrutura e a distribuição das mesmas, ocasionando diferentes espaçamentos entre elas que, muitas vezes, serão visualizados apenas após o estabelecimento das culturas no campo. Além disso, é necessário verificar mangueiras e tubos condutores de sementes e fertilizantes para que estejam em bom estado de conservação e devidamente fixados.

Os sistemas dosadores, que são responsáveis pela liberação precisa das sementes e fertilizantes, devem estar com o seu funcionamento perfeito, pois deles resulta diretamente a população de plantas e a produtividade da lavoura. Roletes, gatilhos, molas, rotores e discos de sementes são os componentes que devem ser devidamente avaliados e substituídos, quando necessá-

rio. Pequenos detalhes podem resultar em grandes problemas e, no caso das semeadoras, todo e qualquer componente deve ser verificado com atenção. Parafusos, porcas, pinos, contra-pinos, pinos graxeiros, dentre outros, que compõem as semeadoras possuem suas funções e, dessa forma, necessitam de atenção na revisão e regulagem e, se necessário, sua substituição.

Estoque de peças — Durante a operação de semeadura, máquinas revisadas e até mesmo as novas estão sujeitas às avarias, que geram contratemplos. No entanto, a manutenção de um pequeno estoque daquelas peças que rotineiramente causam problemas e necessitam substituição pode facilitar a troca no campo e fazer com que a máquina retome seu trabalho em um menor espaço de tempo. Mesmo as peças usadas que foram substituídas e que ainda apresentam condições de uso podem servir em uma situação de emergência. Vale a pena guardá-las, pois isso pode permitir a continuidade do trabalho até o fim da jornada diária ou término do talhão, para que então seja realizada a substituição definitiva.

A correta manutenção, bem como o armazenamento em local adequado, são fatores que prolongam a vida útil e proporcionam maior valor de revenda das

semeadoras. Uma máquina que tem sua vida útil explorada ao máximo garante um adequado ganho sobre o valor investido de aquisição. Dessa forma, todo o cuidado com manutenção, revisão e regulagem deve ser tomado, sendo essas tarefas realizadas nos períodos que terminam e antecedem cada operação agrícola, tornando-as precisas e eficientes, como uma semeadora deve ser. ■

As peças que sofrem maior desgaste são aquelas que trabalham em contato direto com o solo, com grande destaque para os discos de corte e as hastes sulcadoras (ou disco duplo)



Cuidar do presente e
do futuro de algo tão
pequeno, dá muito
mais sentido à
palavra *potencial*.

Ao escolher METISA, você está
escolhendo, não apenas ferramentas
agrícolas de qualidade, produzidas em
aço microligado ao boro. Está optando
por toda a experiência e as vantagens
técnicas necessárias para garantir
a máxima produtividade da sua
produção, com os melhores níveis
de qualidade e segurança.

Para variadas necessidades
e culturas, do início do preparo
do solo, até o fim da colheita,
conte com a METISA.



METISA

www.metisa.com.br

Força que **move** o desenvolvimento

Oitocentas

A Granja, a revista mais antiga do Brasil, chega à edição 800. Veja quais foram os assuntos mais relevantes das centenárias capas anteriores

A agropecuária brasileira tem a sua história e sua evolução devidamente registradas pelas páginas da revista **A Granja**, que em breve completará 71 anos, e de suas publicações descendentes: **AG – A Revista do Criador**, que tem a pecuária nas veias e se encaminha para duas décadas de circulação; **A Granja do Ano**, anuário que chega à 30ª edição em 2015; e **A Granja Kids – Turma do Dadico**, a revistinha em quadrinhos ambientada em uma fazenda. Esta edição em suas mãos é histórica, pois é a de número 800!

A verdade é que nas páginas d'**A Granja** é possível saber absolutamente tudo sobre a agropecuária brasileira desde meados dos anos 1940. E pela observação rápida do que foi estampado nas capas desde então se tem uma ideia bastante aproximada da mudança de perfil desse setor na economia brasileira. Assim como das alterações editoriais e de enfoque desta tradicional publicação do jornalismo agropecuário brasileiro.

A capa número **100**, em conjunto com a edição 101, de setembro/outubro de 1955, registrou o touro Devon que obteve o recorde sul-americano de 1.003 quilos, e que cinco anos antes havia participado de uma importante feira na Inglaterra. Em outubro de 1964, a capa **200** destacava reportagens sobre a triticultura nacional, duas exposições de gado no Rio Grande do Sul e um manual sobre as instalações para gado leiteiro. “Como é sabido, salvo honroríssimas exceções, a pesquisa foi relegada a plano secundário”, reclamava o editorial em relação à triticultura brasileira.



capas

Já a capa **300**, de janeiro de 1973, expôs um simpático pintinho, época em que a revista fazia a cobertura de avicultura. “O incremento às exportações (*de carne de frango*) é atualmente uma meta preconizada pelas autoridades brasileiras como uma das principais dentro do contexto econômico do País”, mencionava o editorial. A ordenha mecânica de vacas, algo tão corriqueiro hoje na bovinocultura leiteira no País, foi o assunto da capa **400**, de maio de 1981. No interior da revista, a lembrança que a redução da mastite era uma das vantagens da ordenha mecânica.

E a capa **500**, de dezembro de 1989/janeiro de 1990, foi um especial sobre os “pioneiros que estão construindo novas fronteiras”, um amplo material jornalístico sobre a “saga do trabalho das novas fronteiras”, que levou a reportagem da revista a percorrer milhares de quilômetros pelo Brasil agrícola. A aplicação segura de defensivos agrícolas ilustrou a edição de dezembro de 1998, a capa **600**, revista que publicou uma ampla entrevista com o então presidente da Confederação Nacional da Agricultura, hoje da Agricultura e Pecuária do Brasil, Antônio Ernesto de Salvo (*in memorian*).

Na **700**, a cana-de-açúcar, mais precisamente as máquinas que “invadem a cana”, foi o assunto de capa, em abril de 2007, edição que lembrou ainda os “dias difíceis do feijão” e muitos outros assuntos. E, por fim, a edição em suas mãos, a **800**, que descreve em detalhes as perspectivas e expectativas para a safra 2015/16, uma colheita que deverá ser recorde – e histórica, assim como esta edição da revista mais longa do Brasil em todos os segmentos, não apenas no jornalismo agrícola. 📷

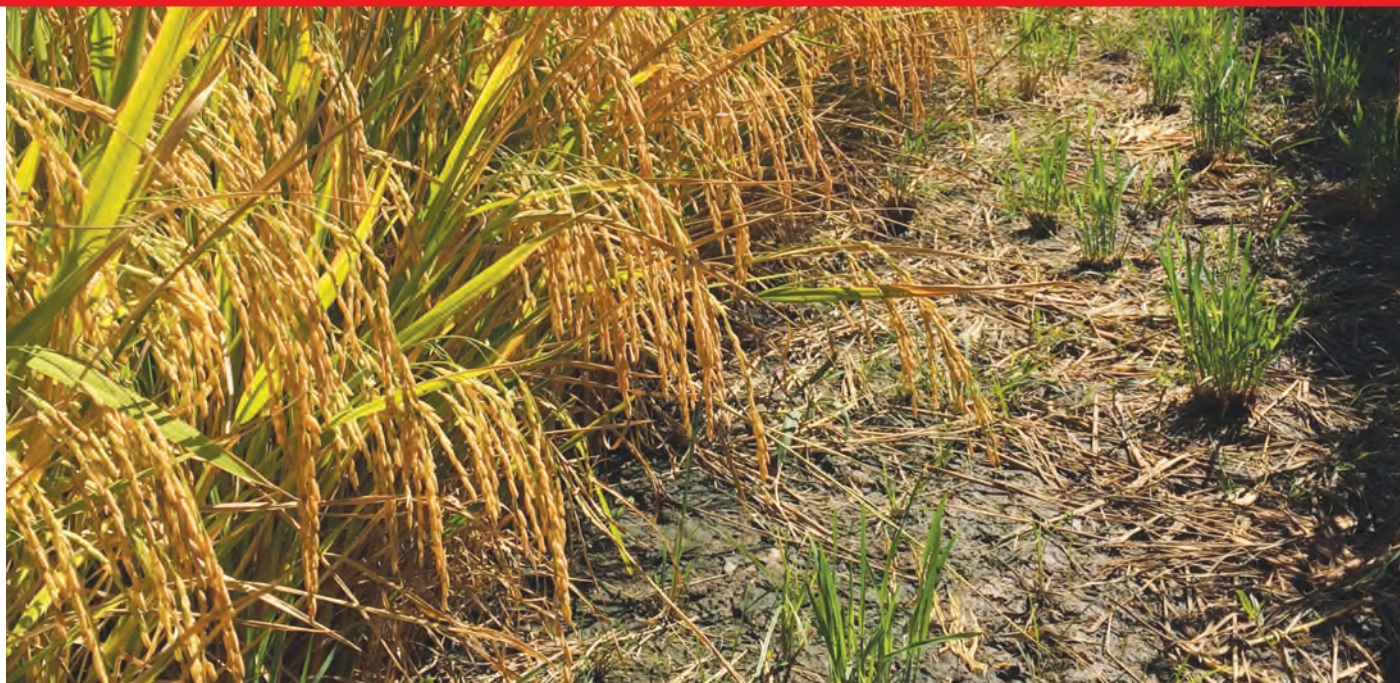
500

600

700

800





Divulgação

GOTEJAMENTO, alternativa econômica e sustentável

A irrigação por esse método em arroz propiciou, em duas safras-teste em Uruguaiana/RS, aumento da produtividade de 7,5 para 12 toneladas/hectare. A economia de água é de 60%

Engenheiro Agrônomo Carlos Sanches, gerente agrônomo da Netafim, carlos.sanches@netafim.com.br

O ano começou com algumas perspectivas positivas no setor do agronegócio nacional, enquanto que o mercado, de forma geral, anda meio desanimado com a economia do Brasil. No entanto, o agro continua em movimentos crescentes: o setor ainda representa quase um quarto do PIB, podendo crescer 2,8% neste ano. E a safra de grãos estimada deve ser a maior, com 206,34 milhões de toneladas e um crescimento pífio das áreas produtivas – o que significa que estamos produzindo mais e no mesmo lugar.

Mesmo assim, ainda há receios. O ano de 2014 foi marcado pela escassez de chuva e esse cenário alastrou-se em 2015, e, desde então, a agricultura tem sido questionada por ser responsável pelo alto consumo de água. Quase sempre é colocada a culpa na agricultura: mau uso, contaminação na água, etc. Mas será que quem

mais desperdiça e contamina não está na cidade? Hoje cerca de 90% das pessoas vivem nas cidades, pouco mais de 10% está nos campos e essa pequena quantidade é responsável por preservar o nosso maior bem, pois sem a água não conseguimos plantar, colher e viver.

A agricultura utiliza 70% da água disponível para consumo, mas parte evapora e retorna em forma de chuva e parte é absorvida pelos lençóis freáticos. Por outro lado, a agricultura é responsável por alimentar o mundo. É hoje uma plataforma de Governo, responsável por parte significativa do pouco crescimento econômico que o País ainda tem. É inviável restringir seu desenvolvimento. A planta não vive sem água e o homem do campo já trabalha uma melhor gestão da água e com tecnologias eficazes como, por exemplo, com a irrigação por gotejamento.

Um dos grandes desafios é fazer com que a humanidade compreenda o tamanho da importância dessa tecnologia. Dados da Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) mostram que o Brasil tem quase 30 milhões de hectares para irrigar. Menos de 5 milhões são irrigados hoje, sendo que nem em 1 milhão deles é usada a técnica de gotejamento. Enquanto que outros países, que enfrentam o problema de falta de água, como Israel e Índia, além da Costa Oeste dos Estados Unidos, já usam essa tecnologia, que é mais eficiente e não desperdiça a água.

Apesar de ser uma tecnologia avançada, a concepção do sistema é bem simples: gota a gota. Considerado um dos mais eficientes sistemas de irrigação da atualidade, o gotejamento foi desenvolvido há 50 anos em Israel e trazido para

o Brasil na década de 1990. De lá para cá foi aperfeiçoado, pode ser implantado na superfície ou enterrado, e já está sendo aplicado em culturas como café, cana-de-açúcar, citros e hortifrútiis; e de forma pioneira no cultivo do arroz, cultura que geralmente usa a irrigação por inundação. O resultado é a economia de até um terço de água nessas lavouras.

Essa tecnologia foi testada nas últimas duas safras na região de Uruguaiana/RS e como resultado quase duplicou a produtividade, saindo de 7,5 toneladas do cereal por hectare por meio do modelo tradicional, a irrigação por inundação, para 12 toneladas usando a técnica de irrigação por gotejamento. A explicação se dá pela quantidade de água exata, nem mais nem menos, e na hora correta, de acordo com a fase de desenvolvimento do arroz. O sistema também permite a aplicação dos nutrientes juntos com a água de irrigação, a chamada fertirrigação, que tem papel fundamental em maximizar o potencial produtivo do arroz.

Gota a gota — Esse sistema utiliza os gotejadores subterrâneos (enterrados),

que foram desenvolvidos justamente para essa finalidade, levando a água e os nutrientes de forma precisa às plantas de arroz e evitando assim desperdícios, como a alta taxa de evaporação, o escoamento superficial, entre outros decorrentes do atual método de irrigação, a inundação. Outro ponto importante é que não existe mais a necessidade de inundar a área, portanto, todas as práticas agrícolas ficam mais simples e muito mais eficientes.

O sistema ainda permite a técnica da fertirrigação, a aplicação dos nutrientes na lavoura por meio da água irrigada. Pelo método é possível controlar quando a planta será irrigada, quanto de água será utilizado, que zona da lavoura se deseja irrigar, quanto de produto será colocado, tudo feito de forma automatizada, controlada e precisa. É possível também usar produtos químicos para controle de pragas e doenças, sem risco de contaminação da área e do produtor.

Custo e benefício — Há quem diga que essa tecnologia é cara. Consideramos que toda tecnologia exige investimento. Portanto, são custos necessários para ga-

rantir uma propriedade desenvolvida, preparada e sustentável, tanto do ponto de vista ambiental (1/3 da água) e econômico, principalmente reduzindo o custo da tonelada de arroz produzida.

O custo-benefício dos sistemas de irrigação por gotejamento é inúmero. O *payback* na cultura de café, por exemplo, acontece em menos de um ano. No arroz, em duas safras, o produtor já terá retorno. Mas há mais que isso para se comparar: mão de obra, pois simplifica o dia a dia operacional da fazenda, dá para economizar água (mais de 60% de economia), controlar o custo dos recursos como insumos, energia e até maquinários, já que o sistema de irrigação por gotejamento é subterrâneo e não impede a mecanização da lavoura. É preciso analisar e identificar como se pode atingir melhores resultados, orquestrando estratégia e planejamento, dedicação, qualidade e produtividade, sempre pensando em uma área 100% sustentável, que ajudará no desenvolvimento do agro nacional. Galgar novos voos e melhores resultados é fundamental. 



5º
Congresso
Brasileiro
de Fertilizantes

Hotel Renaissance - São Paulo
25 de agosto
de 2015
anda.org.br



GOVERNANÇA corporativa na empresa rural familiar

O crescimento e o fortalecimento dos negócios familiares estão alinhados à aplicação formal de boas práticas de gestão, iniciativas que alinham interesses, administram conflitos, avaliam permanentemente a razão de ser da empresa e, o mais importante de tudo, contribuem para a longevidade do negócio

Ciloter Borges Iribarrem, consultor em Governança e Sucessão Familiar em Empresas Rurais, ciloter@safrasecifras.com.br

Há empresas cuja principal virtude é justamente ser familiar. Nem sempre organizações conduzidas por técnicos estranhos à família são melhores, tampouco sociedades que não são controladas por uma família são mais saudáveis. O importante é a qualidade da vida societária, da administração e da gestão empresarial, já que a excelência pode estar em uma família ou entre técnicos profissionais.

A Safras & Cifras assessora empresas familiares há mais de duas décadas. O resultado desse trabalho permite acompanhar e mensurar de perto os avanços alcançados pelas organizações. Nossa experiência mostra que o crescimento e o fortalecimento dos negócios familiares estão alinhados à adoção e à aplicação formal de boas práticas

de gestão. Quando falamos nisso, visualizamos e contemplamos ferramentas e linhas de ação que, se aplicadas corretamente, proporcionarão garantias à continuidade da empresa e beneficiarão seus sócios, administradores, diretores e conselheiros.

Nesse contexto, destacamos a governança corporativa, que oferece um sistema capaz de converter princípios e intenções em regras e recomendações claras e objetivas para o negócio rural. São iniciativas que alinham interesses, administram conflitos, avaliam permanentemente o propósito da empresa e, o mais importante, contribuem para a sua longevidade. Compartilhando experiências, os empresários se familiarizam com as políticas e boas práticas de governança para estimular a compreensão

do seu alcance e a melhor forma de sua implementação, considerando as particularidades de cada negócio.

A governança corporativa é um recurso que pode oferecer soluções efetivas para os desafios enfrentados pelas empresas familiares. Sinônimo de governo das sociedades ou das empresas, é o conjunto de processos, costumes, políticas, leis, regulamentos e instituições que determina a maneira como uma empresa é dirigida, administrada ou controlada. Nas empresas rurais de controle familiar, também devem existir normas e regras para manter o sucesso que passa dos pais – que muito trabalham e se preocupam com o negócio – para as demais gerações. Os princípios e as práticas de uma boa governança corporativa se aplicam a qualquer organização, independentemente da natureza jurídica. Considerando a realidade das empresas brasileiras, o rigor da legislação e a cobrança da sociedade, essa forma de gestão é cada vez mais comum nas empresas rurais.

Conflitos versus resultados — A governança corporativa pode ser a garantia de um bom relacionamento familiar na empresa e a certeza da continuidade. Quando envolve empresa familiar, ela cria um conjunto eficiente de mecanismos, tanto de incentivos como de regimento para a longevidade. Isso assegura que o desempenho dos gestores e os conflitos familiares não comprometam o bom desenvolvimento do negócio. Esse tipo de empresa, no geral, enfrenta desafios particulares, bem diferentes da realidade observada nas não familiares. Por isso,



TER O TRATOR MAIS COMPLETO
DA CATEGORIA É BOM PARA
VOCÊ E BOM PARA O SEU BOLSO.

#VEMCOMPRART7



DE 140 A 245 CV.
MAIS DESEMPENHO
E POTÊNCIA.



GERENCIAMENTO ELETRÔNICO
DA POTÊNCIA DO MOTOR.
MAIS INTELIGÊNCIA NO
CONSUMO DE COMBUSTÍVEL.



ALTA
TECNOLOGIA
COM FÁCIL
OPERAÇÃO.

exigem uma postura diferente da liderança, com transparência na divulgação dos resultados – sob pena de criar aversão entre os sócios-familiares com o passar do tempo.

As empresas de controle familiar enfrentam desafios adicionais, porque questões de disciplina e de negócio às vezes não ficam muito claras e podem passar para o âmbito pessoal. Por isso, evitar eventuais conflitos é fundamental – e tais problemas não podem ser levados para dentro do negócio, o que comprometeria seu funcionamento. Um bom relacionamento vem de uma boa comunicação, de objetivos traçados e da atenção de cada indivíduo da família com relação à sua função na empresa.

Uma boa governança requer estrutura sólida e justa, em que cada indivíduo que tenha interesse no negócio possa trabalhar e receber por isso. Afinal, em muitos casos, nem todos têm aptidão para trabalhar na empresa da família – seja por ter outra profissão, seja por ter optado pelo próprio negócio.

É importante reconhecer o trabalho e o empenho daquele que escolheu cuidar dos negócios junto com os pais. Para o sucesso da empresa, o indivíduo deve ter habilidades e conhecimento para as tarefas e não apenas querer. É muito importante reconhecer o trabalho, a administração e o que o mercado exige. A criação de um conselho de família em casos de conflitos – negócios e família – também pode ser uma boa ideia, podendo assim serem tratadas as definições e os critérios de sucessão. Preservar princípios e valores da família que deve-

rão orientar o negócio e determinar os limites entre os interesses também é fundamental.

Benefícios para todas as gerações — Governança corporativa diz respeito à perenidade da empresa, ao poder compartilhado e à geração de valor. Ser responsável nos negócios significa ir além do lucro e pensar na empresa como um organismo vivo, que se transforma em fonte de benefícios cada vez mais claros, não somente para a geração atual, mas para as gerações seguintes.

Diante disso, surgem algumas questões-chave para entender esse processo. A primeira delas é a seguinte: por que os princípios de governança corporativa são importantes para empresas familiares? Os negócios familiares enfrentam desafios próprios, como o planejamento da sucessão da propriedade e da gestão, a necessidade de delimitar claramente a diferença entre propriedade e negócio, a proteção patrimonial e a aproximação dos sócios que não participam da gestão.

Igualdade de direitos e deveres dos integrantes da sociedade, transparência no funcionamento do negócio e responsabilidade corporativa de todos em prover o crescimento e a continuidade da empresa são princípios fundamentais de governança. Uma vez formalizados, contribuem para o seguinte:

- redução de conflitos resultantes de questões sucessórias;
- delimitação da diferença entre propriedade e negócio, evitando confusão de papéis na estrutura organizacional;
- regulação, por um lado, da remuneração devida pela propriedade e,

por outro, pelo trabalho, mitigando assimetrias entre interesses societários e familiares;

- estabelecimento de mecanismos de discussões e encaminhamentos de questões divergentes, padronizando agendas, pautas, fóruns e regras de votação;

- formalização das ferramentas de controle e de prestação de contas, tornando-as confiáveis, transparentes e de fácil compreensão;

- melhoria da qualidade das informações prestadas aos sócios, aproximando da gestão aqueles que não trabalham diretamente na empresa.

Negócio com vida própria — Da mesma forma, é importante questionar de que maneira as boas práticas de governança corporativa podem ser implementadas nas empresas familiares. O negócio familiar tem características próprias, que devem ser conhecidas, estudadas e tratadas. Por isso, é preciso trabalhar a família para adequá-la à empresa, de modo que ela aproveite seu bônus e assuma seu ônus. Na empresa, os familiares serão sócios. Para a implementação de boas práticas de governança, é fundamental que os agentes principais, sócios e administradores, estejam comprometidos com o processo. Além disso, o aporte de conhecimento técnico sobre o tema, com uma visão externa e independente, pode contribuir consideravelmente para o sucesso da jornada.

Definidos os princípios e a implementação desse tipo de solução, chega o momento de verificar a partir de quando a governança corporativa deve ser praticada nas companhias. O negócio familiar deve ser visto como um organismo dinâmico, no qual as melhorias e dificuldades acontecem e surgem com o passar dos anos. Afinal, envolvem mudanças na organização, na estrutura da família e na divisão da propriedade. Para dar início a esse processo, não há data nem hora exata. Mas o momento adequado é quando a família se encontra em harmonia e conta com a presença ativa de todos os seus integrantes, pais e filhos. Em qualquer situação, o processo deverá ser gradual e planejado, considerando as particularidades de cada família. 

Aproveite a Promoção Exclusiva da Allcomp

GPS BARRA DE LUZES OUTBACK S-LITE

FAÇA SUA PRÓXIMA APLICAÇÃO COM RAPIDEZ E PRECISÃO!

Preço Promocional
R\$ 4.499,00

Garantia de 1 ano | Distribuidor Autorizado | Assistência Técnica

Tel. (51) 2102 7100

agricultura@allcompgps.com.br | www.allcompgps.com.br



allcomp
geotecnologia e agricultura



COM AS LINHAS DE FINANCIAMENTO DO BNDES, VOCÊ TEM TUDO PARA COLHER BONS RESULTADOS.

BNDES. O maior financiador do investimento na agropecuária brasileira.

O BNDES oferece linhas especiais de crédito, criadas para atender às necessidades de agricultores e pecuaristas de todos os portes. Desde o pequeno produtor familiar, passando pelas cooperativas, até os grandes empreendedores do agronegócio. Acesse o site www.bndes.gov.br/maisbndes, conheça os produtos do BNDES e veja qual o melhor para o seu negócio.



ÁGUA para cuidar da terra

Programa da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) incentiva ações de proteção das nascentes nas propriedades rurais

Denise Saueressig
denise@agranja.com

“Um dia você vai ter que proteger uma nascente. E você pode fazer isso em um dia”. É assim que a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) convoca os produtores a trabalharem em ações de preservação e recuperação por meio do Programa Nacional de Proteção de Nascentes.

Lançada em março, a iniciativa atende a necessidade de conciliar a produção com a conservação dos recursos naturais e complementa as obrigações legais previstas no Código Florestal. O programa tem objetivos ambiciosos,

destaca o coordenador de sustentabilidade da CNA, Nelson Ananias. Além da meta de proteção de mil nascentes em áreas rurais em 2015, a continuidade da ação prevê outras medidas ambientais, como a restauração de matas ciliares e a reservação de água. “A água é um bem comum e precisa ser gerenciada com responsabilidade para que exista oferta suficiente mesmo em momentos de escassez de chuva”, resume o dirigente.

Mais do que colaborar para a oferta e à qualidade da água na cidade e no campo, o produtor rural tem benefíci-

os em todo o sistema quando preserva as nascentes da propriedade. São vantagens econômicas e sociais perceptíveis de várias formas. “É uma cadeia integrada, que inicia com aumento da biodiversidade, passa pela melhoria das condições do solo e segue até o crescimento da produtividade”, conclui Ananias.

Além da divulgação feita pela própria CNA, o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) vem trabalhando com a comunicação de informações sobre o projeto junto às federações e aos sindicatos rurais e nas atividades de



CINCO PASSOS PARA A PROTEÇÃO

1-Identificar a nascente

As nascentes formam as represas ou os cursos d'água, tais como regatos, rios e ribeirões. Elas podem ser perenes ou temporárias. A identificação do tipo de nascente orienta o melhor caminho para sua proteção.

2-Cercar a nascente

Para impedir danos causados por animais, homens ou veículos, a área em torno da nascente deve ser cercada. Manter a nascente preservada minimiza os riscos de erosão, poluição ou outros acidentes naturais ou

provocados pela intervenção humana.

3-Limpar a área

A nascente precisa estar limpa. Retire materiais que possam contaminar e/ou obstruir o curso natural da água, como plástico, garrafa, resto de comida, plantas invasoras ou outros. A limpeza deve ser feita com cuidado para não prejudicar a fonte de água.

4-Controlar a erosão

Existem várias técnicas para controlar a erosão hídrica, impedindo que enxurradas soterram a nascente ou a exa-

gerada compactação do solo impeça a infiltração da água. Os técnicos do Senar podem orientar sobre a melhor forma de proteger a nascente contra a erosão.

5-Replantar espécies nativas

Preparar o terreno e adubar as covas onde serão plantadas as mudas de espécies nativas são medidas que garantem o sucesso da recuperação da área da nascente. Para distribuir as plantas, a melhor técnica é imitar a natureza, reproduzindo a vegetação original.

treinamento. “Ficamos positivamente surpresos com o grande interesse de órgãos estaduais públicos e privados sobre a iniciativa”, observa o dirigente.

A linguagem simples e didática adotada pelo programa pretende facilitar a execução de ações por parte dos produtores. No site www.canaldoprodutor.com.br/protectadenascentes podem ser acessados os cinco passos (veja box) sugeridos para a proteção das nascentes. Segundo as orientações, tudo pode ser feito em um dia. “São atitudes simples e de baixo cus-

to”, afirma o dirigente da CNA. O site também apresenta um vídeo tutorial e reserva um *link* para o cadastro das nascentes protegidas, espaço onde o produtor pode registrar seu trabalho. 

Nelson Ananias, da CNA: água é bem comum e precisa ser gerenciada com responsabilidade para que exista oferta suficiente mesmo em momentos de escassez de chuva



Gustavo Fróier

GRAZMEC
Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas

GRAZMEC INDUSTRIAL
GV 500i

GRAZMEC ON FARM
TS5 Spray System

GRAZMEC AGRICOLA
Embutidora de Grãos - SB 400

www.grazmec.com.br
(54)3320-1100

Render
54.811.531.787

Feira para mostrar a **FORÇA** do campo

A 38ª edição da tradicional exposição agropecuária Expointer será realizada entre 29 de agosto e 6 de setembro, em Esteio/RS

Ainda que o momento seja de retração econômica, o desempenho do agronegócio e o significado do setor para a economia do País ajudam a sustentar expectativas positivas para a 38ª Expointer. A tradicional feira agropecuária será realizada entre os dias 29 de agosto e 6 de setembro, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS. Durante nove dias, atrações diversificadas aguardam os produtores e o público em geral. Empresas de máquinas, insumos e serviços dividirão o parque com os criadores de alta genética. A agenda na feira inclui lançamentos de tecno-

logias, palestras e debates setoriais, além de julgamentos, provas e leilões de animais.

Enquanto acompanha os preparativos e as obras no local do evento, o subsecretário do Parque Assis Brasil, Sérgio Bandoca Foscarini, acredita que a mostra deve manter o prestígio dos últimos anos em relação ao número de expositores e à presença de público visitante. Na opinião dele, as médias observadas na Expoleite e na Fenasul, em maio, são indicadores de que a comercialização de animais poderá registrar números acima dos obtidos na edição do ano passado.

O presidente da Comissão de Exposições e Feiras da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Francisco Schardong, também tem essa percepção. “A pecuária vivencia um melhor momento em relação à agricultura, que vem sofrendo os impactos dos altos custos de produção”, constata. Para o dirigente, o mercado é especialmente interessante para os bovinos rústicos. “É um cenário que deverá ir além da Expointer e ter continuidade nos leilões da primavera”, acrescenta.

Por outro lado, não será nenhuma



Fernando Dias/Seap

surpresa se ocorrer uma manutenção ou retração no volume de negócios envolvendo máquinas agrícolas. “É provável que a Expointer acompanhe o movimento observado em outras feiras já realizadas este ano no Brasil”, declara Foscarini. O dirigente refere-se à Expodireto Cotrijal, de Não-Me-Toque/RS, e à Agrishow, de Ribeirão Preto/SP. Nas duas exposições, houve queda na comercialização de máquinas e implementos, o que reflete o desempenho geral da indústria. Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), as vendas de tratores e colheitadeiras recuaram 25,1% entre janeiro e junho, em comparação com o mesmo período do ano passado.

A Expointer de 2014 recebeu mais de 500 mil visitantes e registrou negócios de R\$ 2,71 bilhões com máquinas agrícolas, uma redução de 17% em comparação com o ano anterior. A venda de animais somou R\$ 12,4 milhões, o que representou um recuo de 23% sobre a edição de 2013. O Pavilhão da Agricultura Familiar, onde são comercializados produtos da agroindústria, comercializou quase R\$ 2 milhões em 200 estandes, um incremento de cerca de 30% sobre 2013.

Reformas necessárias — O Parque Assis Brasil recebeu uma série de reparos para a 38ª Expointer. Em dezembro do ano passado, um vendaval atingiu a área e provocou estragos em pelo menos 70% das instalações, o que exigiu reformas principalmente nos telhados dos pavilhões. As principais obras estão avaliadas em cerca de R\$ 2 milhões, e os recursos, segundo Foscarini, são oriundos da parceria público-privada entre governo estadual, Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas do RS (Simers) e Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Crioulos (ABCCC), que fez investimentos específicos na área destinada aos criadores e animais da raça.

As reformas no parque ainda incluem retoques na parte elétrica, a substituição das cercas de madeira em pistas de julgamento, calçamento na área voltada às empresas de máquinas e a construção de uma estrutura permanente no local de desembarque dos animais. “A partir deste ano, teremos uma cobertura fixa para facilitar o trabalho dos técnicos responsáveis pela inspeção”, explica o subsecretário. Adequações exigidas pelo Corpo de Bombeiros também foram necessárias para a liberação do Plano de Prevenção Contra Incêndio (PPCI).

No mês passado, o parque também foi alvo das fortes chuvas que ocorreram em todo o Rio Grande do Sul e que provocaram alagamentos em vários municípios. A área voltada aos fabricantes de máquinas e a pista de provas do cavalo crioulo ficaram submersas. A construção de um dique definitivo de contenção das águas do Arroio Esteio está no planejamento das obras que devem ficar para o próximo ano e que fazem parte do acordo assinado entre o governo estadual e a empresa Bolognesi, que vai explorar comercialmente a área pelos próximos 25 anos com investimentos de R\$ 16,2 milhões. Entre os empreendimentos projetados para o local estão um hotel, espaço comercial, área de eventos e serviços, centro tecnológico e educacional e estacionamento. 



AGRI TECHNICA

The World's No.1

Visite a maior feira de tecnologia agrícola do mundo!

- 2900 expositores de 47 países
- 450 000 visitantes de 88 países
- 400 000 m² de área de exposição em 25 pavilhões
- Mais de 200 fóruns, eventos e congressos técnicos

Visite nosso estande na Expointer no Pavilhão Internacional, Estande Oficial da Alemanha.

Gente, tecnologia, inovações –
o futuro da tecnologia agrícola

**De 10 a 14 de novembro
de 2015**

Hannover, Alemanha

Dias exclusivos: 8 e 9 de novembro

Câmara Brasil-Alemanha no Rio Grande do Sul • Dietmar Sukop
Tel.: +51 32225766 • E-Mail: dietmar.sukop@ahkpoa.com.br

Organização



www.DLG.org

agritechnica.com
facebook.com/agritechnica



4º FÓRUM
NACIONAL DE
AGRONEGÓCIOS

PREPARAMOS O TERRENO. AGORA, CONFIRME A SUA PRESENÇA.

4º FÓRUM NACIONAL DE AGRONEGÓCIOS

O evento que reúne as maiores lideranças do Agro brasileiro para um debate e reflexão sobre desenvolvimento do setor, nas frentes: Agrária, Biotecnológica, Ambiental, Trabalhista e Jurídica.

18 e 19 de setembro - Hotel Royal Palm Plaza
Campinas – São Paulo

www.forumagronegocios.com.br

INICIATIVA:

LIDE
GRUPO DE LÍDERES EMPRESARIAIS

REALIZAÇÃO:

GRUPO DORIA



CAR prorrogado: **hora de se regularizar**

O prazo do Cadastro Ambiental Rural foi estendido de 6 de maio deste ano para 6 de maio de 2016 – sem chance de ser prorrogado. Portanto, chegou o momento de regularizar a propriedade, sob pena de uma série de consequências, inclusive ficar sem crédito bancário

Advogadas Samanta Pineda, especialista em direito socioambiental; Maria Fernanda Messagi, especialista em direito processual civil e atuante na área ambiental



Em 6 de maio último terminava o prazo para que todas as propriedades rurais do Brasil estivessem inscritas no Cadastro Ambiental Rural (CAR). Isso porque o Decreto nº 8.235 e a Instrução Normativa nº 2 do Ministério do Meio Ambiente que instituíram e regulamentaram o CAR foram promulgadas no dia 6 de maio de 2014. Relembrando, em 2012 foi publicado o chamado Novo Código Florestal, que possibilitou, pelo período de um ano, que as áreas rurais que tivessem alguma irregularidade ambiental referente à falta de vegetação nas suas Áreas de Preservação Permanente (APP) ou não tivessem o percentual exigido de Reserva Legal (RL) pudessem se regularizar de forma diferenciada, com metragens menores de APP

e diversas opções de completar o índice de RL.

Exemplificando: aqueles que desmataram irregularmente suas APPs de margem de curso d'água antes de 22 de julho de 2008 poderão recuperá-las em metragens que variam de 5 a 100 metros e não de 30 a 500 metros como determina a regra geral. Assim ocorre com outras APPs como de margem de lagos, entorno de nascentes e também com a RL, que poderá ser recuperada com espécies exóticas passíveis de exploração econômica ou poderá ser compensada fora da propriedade. Até os últimos dias do prazo para inscrição no CAR, a sua prorrogação era totalmente incerta, causando verdadeiro pânico entre os produtores rurais que até então não tinham conseguido realizar sua inscrição.

As reportagens publicadas nas semanas que antecederam o fim do prazo eram das mais diversas, “Ministério da Agricultura já fala em prorrogação do CAR por um ano”, “Prazo de adesão ao CAR não deve ser prorrogado. Data limite deve ser 5 de maio, informa Ministério do Meio Ambiente”, “Governo Federal avalia prorrogação do prazo para fazer CAR”, “Prazo para preenchimento do CAR não será prorrogado, afirma ministra do Meio Ambiente”. O terror acerca da prorrogação ou não do CAR espalhou-se. Isso porque o produtor que tentou realizar a sua inscrição nos últimos dias do prazo encontrou um sistema lento e sobrecarregado, devido aos milhares de acessos simultâneos.

Além disso, a ausência de cadastro não se deu necessariamente pela inércia do produtor, mas sim pela extensa lista de documentos necessários para o preenchimento do cadastro, o que demanda tempo (para a reunião de todos os documentos necessários), e, em certos casos, a contratação de profissionais habilitados. Os documentos exigidos são os seguintes: memorial descritivo (que deverá conter a indicação das coordenadas geográficas da propriedade com pelo menos um ponto de amarração) e planta georreferenciada do perímetro do imóvel; mapa de uso e ocupação do solo com informações de APP, áreas de uso restrito, área de uso consolidada, localização da RL, área degradada,

área alterada, área em recomposição, área em pousio, rios e lagos; além de informações do proprietário e da propriedade.

Para propriedades de até quatro módulos fiscais não há a exigência da planta, sendo indispensável apenas a apresentação de croqui da área, cabendo ao órgão ambiental competente a captação das coordenadas geográficas. Desse modo, a fim de estabelecer um panorama geral sobre a real situação das inscrições, e verificar a necessidade ou não da prorrogação do prazo, no dia 30 de abril de 2015 o Ministério do Meio Ambiente, em parceria com o Governo Federal, publicou Boletim Informativo sobre a situação do CAR.

Até aquela data, dos 373.024.487 hectares de áreas passíveis de cadastro, apenas 191.505.58 hectares foram efetivamente cadastrados, totalizando 51,34% dos imóveis no território nacional. Das regiões brasileiras, a Norte foi a que mais teve cadastro de suas propriedades, com um percentual de 69,26%. Por outro lado, a Região Sul teve apenas 13,70%. Acre, Amazonas e Mato Grosso foram os estados campeões em inscrições, respectivamente 93,67%, 93,77% e 99,30%, portanto quase atingindo a totalidade dos cadastros. Por outro lado, alguns estados como Ceará, Mato Grosso do Sul, Paraíba e Rio Grande do Sul não atingiram nem 5% de áreas inscritas, sendo que este último não havia preenchido nem 1% dos cadastros.

A prorrogação era essencial para que os produtores que ainda estivessem se familiarizando com o sistema pudessem efetivamente regularizar sua situação. Assim, após realização de coletiva em 4 de maio de 2015, atendendo a diversos pedidos realizados por governadores, secretários dos estados, Ministério Público Federal, entre outros órgãos, a ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira, anunciou a prorrogação do CAR, sendo a mesma formalizada através da Portaria nº 100, de 4 de maio de 2015, que prorrogou o prazo de inscrição por um ano, contado de 5 de maio.

No entanto, a possibilidade de prorrogação da inscrição no CAR é transitória, ou seja, tem prazo para começar e prazo para acabar. Aquele que tiver irregularidades e não tomar as

providências no prazo correto perderá a chance de aderir às formas diferenciadas e deverá observar as regras ordinárias, o que representa RL inteira dentro do imóvel e APPs em metragens normais. O primeiro passo para essa regularização é o CAR. Com a inscrição feita, o proprietário poderá se adequar à nova lei.

A primeira hipótese para regularização é a adesão ao Programa de Regularização Ambiental (PRA), previsto no artigo 59 da Lei nº 12.651, de 2012. O programa deverá ser criado pelos estados a fim de adequar os produtores que estiverem usando as áreas que deveriam ter sido preservadas (APP e RL) e que foram abertas antes de 22 de julho de 2008. A partir da sua implantação, o interessado tem o prazo de um ano, prorrogável por uma única vez, por igual período, para adesão ao programa.

O artigo 66 da citada Lei prevê outras alternativas de regularização que independem de adesão ao PRA. São as seguintes: recomposição da RL, permitir a regeneração natural da vegetação na área de RL e compensar a RL. Essa compensação poderá ser feita por aquisição de Cota de Reserva Ambiental (CRA); por arrendamento de área sob regime de servidão ambiental ou RL; doação ao poder público de área localizada no

interior de Unidade de Conservação de domínio público pendente de regularização fundiária ou cadastramento de outra área equivalente e excedente à RL, em imóvel de mesma titularidade ou adquirida em imóvel de terceiro, com vegetação nativa estabelecida, em regeneração ou recomposição, desde que localizada no mesmo bioma.

A Lei estipula a obrigatoriedade de a compensação ser realizada no mesmo bioma, mas não necessariamente no mesmo estado. Isso significa que a lei permite ao proprietário de área em Santa Catarina (Mata Atlântica) compensar no Espírito Santo (também Mata Atlântica), ou, o proprietário de área em São Paulo (região do Cerrado) compensar em Minas Gerais (também Cerrado). Vale lembrar e reiterar que todas as formas de regularização exigem a prévia inscrição no CAR.

Em um panorama geral, a Lei nº 12.651/2012, que instituiu o novo Código Florestal, foi criada após ouvir o clamor social de necessidade de mudanças na legislação ambiental. Buscou adequar as normas à situação efetivamente vivenciada pelo produtor rural. Criou-se uma situação em que todos são beneficiados se seguirem adequadamente as normas instauradas.

O produtor rural, que há décadas vi-

nha tentando se regularizar em meio a legislações confusas e incapazes de conciliar a proteção ambiental com o desenvolvimento econômico tem a chance de adequar a sua propriedade às questões ambientais e ao próprio meio ambiente, que continua sendo conservado. Porém, aplica-se aqui a velha máxima jurídica de que *dormientibus non succurrit jus*, ou seja, o direito não socorre os que dormem. Embora o prazo tenha sido prorrogado, não deixe para a última hora! O prazo termina no dia 6 de maio de 2016 e não será mais prorrogado.

As consequências da não inscrição no CAR são drásticas aos produtores. A partir de julho de 2017, os bancos poderão negar financiamentos para propriedades rurais, o que dificultará as atividades na área. Outra consequência é a violação de tipos infracionais previstos no Decreto nº 6.514/2008, penalizando o proprietário e podendo ensejar até mesmo ações civis públicas, além de ser obrigatória a regularização ambiental sem as vantagens das disposições transitórias de metragens redu-

A Lei estipula a obrigatoriedade de a compensação ser realizada no mesmo bioma, mas não necessariamente no mesmo estado, ou seja, o proprietário em São Paulo, região do Cerrado, pode compensar em Minas Gerais, também Cerrado



zidas de APPs, reconhecimento de áreas consolidadas e várias possibilidades de regularização de RL.

Importante esclarecer que a inscrição no cadastro não é imutável. As declarações ali realizadas podem ser modificadas caso quaisquer das situações de fato venham a sofrer alterações. Isso porque não se trata de um instrumento fundiário, mas sim de um controle nacional com a finalidade de integrar as informações ambientais das propriedades e posses rurais. Assim, ressalta-se a importância do cadastro ambiental rural para o desenvolvimento nacional econômico, social e principalmente ambiental. 

Importante esclarecer que a inscrição no cadastro não é imutável, ou seja, as declarações ali realizadas podem ser modificadas caso quaisquer das situações de fato venham a sofrer alterações



II Encontro Nacional da Soja

De 9 a 11 Setembro

LOCAL: Sindicato Rural
RIO VERDE - GO

Realização:



Apoio:

www.fealq.org.br

2encontronacional soja@gmail.com



ATUANTE, ATUALIZADA, AGRÍCOLA
agranja

Brasil é mercado estratégico para a **LIMAGRAIN**



Empresa de sementes completa meio século de história e apresenta suas operações no centro da França, onde teve origem como uma pequena cooperativa

Texto e fotos
Denise Saueressig*
denise@agranja.com

No ano em que comemora 50 anos de atuação, o grupo francês Limagrain projeta investimentos em mercados estratégicos nas suas áreas de atuação. Como um dos líderes da agricultura mundial, o Brasil tem forte potencial para o crescimento das operações na América do Sul. Nos últimos quatro anos, o País recebeu investimentos de R\$ 100 milhões em estruturas de pesquisa e beneficiamento de sementes. A partir de 2011, por meio da associação com a Sementes Guerra e a aquisição da Brasmilho e de bancos de germoplasma de outras empresas, a Limagrain introduziu nas lavouras brasileiras a marca LG, que identifica mundialmente suas cultivares.

Curitiba é a sede do escritório da

Limagrain América do Sul. As unidades de pesquisa no Brasil estão em Sorriso/MT, Goiânia/GO e Cruz Alta/RS, e um quarto centro está sendo instalado em Londrina/PR. A companhia ainda mantém uma UBS (unidade de beneficiamento de sementes) em Goianésia/GO e a fábrica de bolos da Jacquet Brossard, em Guarapuava/PR. Esta é a primeira unidade fabril da marca fora da França.

O milho e o trigo são as principais culturas trabalhadas pela pesquisa da Limagrain no Brasil, mas a soja e o sorgo também fazem parte do portfólio de licenciamento e venda. “Vamos manter os investimentos para nos posicionarmos entre os líderes no mercado de sementes de milho no País nos próximos cinco anos”, declara Roberto Gajardoni, diretor

Comercial da Área de Negócios Tropical Sul da Limagrain América do Sul. Hoje as cultivares de milho LG estão presentes principalmente em lavouras das Regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste, mas um dos objetivos para os próximos anos é avançar também na Região Sul.

No trigo, as duas primeiras variedades disponíveis no mercado brasileiro são a LG Oro e a LG Prisma. “Além de ter alto potencial produtivo, a LG Oro é melhoradora e pode contribuir muito com o aumento da qualidade do grão nacional, atendendo essa que é uma grande necessidade da nossa triticultura”, destaca o executivo. Segundo Gajardoni, os estudos envolvendo novas cultivares vêm sendo realizados com intercâmbio de informações entre os centros da França e do Brasil.

Valorização do produtor — Líder na Europa em sementes de trigo e quarta maior produtora de sementes do mundo, a Limagrain teve início como uma pequena cooperativa e, em 2014, registrou faturamento de quase 2 bilhões de euros. O grupo tem subsidiárias em 42 países, 110 centros de pesquisa no mundo, emprega 8,6 mil pessoas e investe 13,5% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento. Na América do Sul, a Limagrain atua em seis países com diferentes operações, desde o melhoramento até a venda de sementes, com destaque para os negócios no Brasil, na Argentina e no Chile.

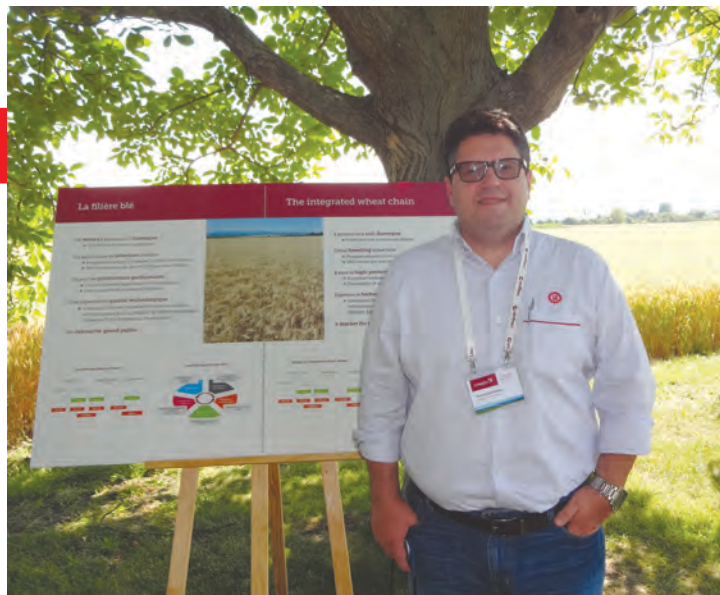
Entre o final de junho e o início de julho, a empresa convidou um grupo de jornalistas de diferentes nacionalidades para conhecer algumas das suas estruturas na região de Auvergne, no centro da França, onde sua história teve origem. Nos arredores da cidade de Clermont-Ferrand, a Limagrain mantém campos experimentais, unidades administrativas, moinhos e indústrias panificadoras, ou seja, completa o ciclo da cadeia produtiva, trabalhando desde a pesquisa da semente até a distribuição do produto final. Em torno de 45 mil hectares são cultivados por 2 mil produtores ligados à empresa.

Junto à expansão das atividades, que incluem negócios mundiais com sementes de diversas culturas, plantas de jardim, farinhas e as fábricas de pães,

o sistema cooperativista é mantido até hoje com os produtores fornecedores. “Nossa relação com os cooperados é a base para a qualidade das nossas sementes”, ressaltou o diretor geral da Limagrain, Daniel Chéron. “Não queremos ampliar a área plantada, mas pretendemos elevar o valor da nossa produção, com respeito à diversidade dos cultivos agrícolas”, acrescenta.

Uma das unidades do grupo, a Limagrain Céréales Ingrédients (LCI) processa mais de 200 mil toneladas de cereais por ano e tem vendas de 120 milhões de euros. A linha de produtos voltados à alimentação humana abastece marcas conhecidas mundialmente, como Nestlé, Danone e Domino's. O programa de melhoramento de plantas é conduzido direcionado para as demandas e necessidades das empresas clientes e do consumidor final, observa o diretor geral adjunto da LCI, François Viallet. “Mantemos atenção constante na inovação, mas também trabalhamos para a promoção da agricultura local”, assinala.

Associado da cooperativa desde 1993, o produtor Christophe Cautier tem uma propriedade de 122 hectares na região de Auvergne, onde cultiva milho,



Roberto Gajardoni, da Limagrain América do Sul: estudos envolvendo novas cultivares são realizados com intercâmbio de informações entre os centros da França e do Brasil

trigo e beterraba. A área é irrigada, o que é fundamental para suportar o forte calor no atual verão europeu, com temperaturas próximas dos 40°C. Nos últimos dias do mês de junho, prestes a iniciar a colheita do trigo, a produtividade esperada era de cerca de 9 mil quilos por hectare. A França é o maior produtor de trigo da União Europeia. A área plantada na safra 2015 ficou em torno de 5,3 milhões de hectares, enquanto a produção é estimada em cerca de 39 milhões de toneladas. 

**A jornalista esteve na França a convite da Limagrain*

RODADO DUPLO MARINI

A MARCA COM
A FORÇA DA
APROVAÇÃO

Visite nosso estande na
Expointer LOTE 3A

marini.agr.br
54 3316.4100



MARINI
Força que surpreende



Eduardo Bittar

O futuro dos sistemas **INTEGRADOS**

Realizado no mês passado em Brasília, o Congresso Mundial Sobre Sistemas de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta reuniu mais de 600 participantes de 22 nacionalidades

A necessidade de promover a intensificação sustentável na produção de alimentos foi tema de palestras, debates e trabalhos científicos apresentados no Congresso Mundial Sobre Sistemas de Integração Lavoura-Pecuária-Floresta, realizado entre os dias 13 e 17 de julho, em Brasília/DF. Promovido pela Embrapa, Ministério da Agricultura e Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), com

o apoio de instituições e empresas parceiras, o evento contou com 602 participantes de 22 países.

Ao comemorar os resultados do congresso, o presidente da Embrapa, Maurício Antônio Lopes, ressaltou que o tema deve receber cada vez mais notoriedade, uma vez que aumenta a demanda por alimentos e, consequentemente, a responsabilidade do setor em trabalhar em sistemas capazes de am-

pliar a produção com preservação dos recursos naturais. Para Lopes, um dos pontos fortes do evento foi a participação de diferentes instituições, de representantes dos setores público e privado e de profissionais de diversas áreas do conhecimento. “Saímos do congresso com importantes lições, como a necessidade de intensificar os estudos em socioeconomia voltados a sistemas de ILPF”, destaca.

O dirigente referiu-se ao sumário do evento, elaborado pelo consultor Eric Kueneman, da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO). “A maioria dos pôsteres apresentados trataram de temas ligados à produção e à tecnologia, poucos trataram de socioeconomia, o que deveria colocar essa área em destaque nos próximos eventos sobre ILPF”, sugere. O consultor também convocou os cientistas a irem além dos laboratórios e campos experimentais, para auxiliar na proposição de políticas públicas de financiamento à pesquisa.

Grande parte dos trabalhos apresentados no congresso demonstrou a importância da adoção dos sistemas de ILPF como necessidade urgente de todos os países. “Trata-se de uma ferramenta poderosa para se evitar desastres ecológicos e sociais”, argumenta Kueneman.

Além da programação de painéis e sessões paralelas que ocorreram no Cen-

tro de Convenções Ulysses Guimarães, um dia de campo mostrou ao público formado principalmente por estudantes, pesquisadores e produtores, sistemas integrados conduzidos pela Embrapa Cerrados, em Planaltina/DF. No local está um dos mais antigos experimentos em ILPF, com 24 anos. A área vem, ao longo dos anos, comprovando as vantagens dos sistemas em relação aos cultivos convencionais solteiros. “Em todos os nossos experimentos, e também em condições de fazenda, a soja produzida com rotação em consórcios produziu 500 quilos a mais por hectare em comparação ao plantio contínuo da leguminosa”, informa o pesquisador da Embrapa Cerrados Robério Leandro Marchão.

Benefícios agrônômicos e econômicos — Como a diversidade de palestrantes foi um dos destaques do evento, além de especialistas e técnicos de diferentes países, produtores rurais também foram convidados a contarem suas experiências com a integração. Um dele

foi Antonio José Gazarini, que falou sobre a fazenda da família em Jataí/GO. “Começamos há seis anos em uma área de 400 hectares, e hoje mantemos o sistema em 2 mil hectares”, relata.

O manejo na propriedade é conduzido de diferentes formas com milho (verão e safrinha), braquiária, soja e feijão. Em um dos esquemas, o milho é plantado em outubro junto com a braquiária. Em março, depois da colheita do cereal, o produtor aguarda mais 30 dias para a entrada do gado na pastagem. Com a soja, o plantio é feito em outubro e a colheita, em fevereiro. “Mas antes de colher o grão, plantamos a braquiária com avião para não ocorrer o amassamento das plantas”, detalha.

Como era produtor de grãos, Gazarini diz que foi necessário investir na aquisição do gado e nas estruturas de pecuária para equipar a fazenda. “Como a propriedade anteriormente tinha outros donos que trabalhavam com gado, conseguimos aproveitar parte do que já existia e reformar o curral”, descreve.



SulGesso
INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA

Gesso Agrícola

FONTE DE **CÁLCIO** E **ENXOFRE** SOLÚVEIS



SulfaCal 
Gesso Agrícola Granulado

Gesso Agrícola 
In natura

GessoFer 
Gesso Agrícola Seco

 www.sulgesso.com

Imbituba/SC

 (48) 3255-0550

Entre os benefícios da ILP, o produtor cita a diluição dos custos fixos, o aproveitamento dos resíduos da lavoura no confinamento do gado, a diversificação das atividades, a mão de obra definitiva, a diminuição das plantas daninhas e a supressão do mofo branco. Outro reflexo positivo foi o aumento entre 5% e 10% nas produtividades da soja e do milho. Na última safra, o rendimento da oleaginosa ficou em 58 sacas por hectare. O milho verão somou 207 sacas por hectare, e o milho safrinha, 140 sacas por hectare.

Atualização no ensino — O congresso também ajudou a fomentar a necessidade de revisar o currículo acadêmico das instituições de ensino a fim de formar profissionais preparados para desenvolver sistemas de integração. “Temos o profissional que sabe muito de soja, ou muito de solo, ou muito de bovinos, ou muito de árvores, mas há carência de profissionais que saibam trabalhar com esses elementos integrados”, afirma o professor Paulo César de Faccio Carvalho, da UFRGS.

Segundo o diretor da Faculdade de Tecnologia de Indaiatuba (Fatec/SP), Luiz Antonio Daniel, 21 instituições têm a ILPF em suas grades curriculares. Porém, existem outras 190 que ainda não formalizaram a disciplina. “Temos o desafio de fazer com que o conceito de intensificação sustentável impacte no currículo das escolas. Precisamos de uma reforma curricular nos cursos de ciências agrárias. Não há espaço para o mesmo tipo de ensino do passado”, resume o professor.

Para o presidente da Rede de Fomento ILPF, Paulo Herrmann, o ensi-



Breno Lobato

Dia de campo na Embrapa Cerrados apresentou resultados com sistemas de ILPF trabalhados há mais de 20 anos

no é uma das principais alavancas da integração, que ele considera como a “terceira revolução dos trópicos”. A primeira, lembra, foi o plantio direto na palha, seguida da consolidação da safrinha como uma segunda safra. Em sua palestra no congresso, Herrmann, que também é presidente da John Deere Brasil, falou sobre o trabalho da rede, que tem como integrantes, além da John Deere, Syngenta, Schaeffler, Parker, Dow AgroSciences, Cocamar e Embrapa. “A iniciativa foi pensada para acelerar pesquisas e tecnologias, identificar oportunidades, promover cada vez mais políticas e programas públicos para o sistema e, por fim, difundir amplamente o conceito de forma que todos possam conhecer e implantar o sistema”, assinala o executivo, lembrando que a rede está aberta para a adesão de novos parceiros.

Incentivo à integração faz parte do Programa ABC, que estimula a adoção de práticas conservacionistas

Incentivo oficial —

Os estudos e as iniciativas práticas com a ILPF fortaleceram-se nos últimos anos. Em 2010, o Governo lançou o Programa

ABC, de agricultura de baixo carbono, e uma das ações seguidas é justamente o incentivo à adoção da ILPF. Por meio do programa, produtores podem contratar recursos oficiais para implantar projetos de integração em suas propriedades.

Segundo o coordenador de Manejo Sustentável dos Sistemas Produtivos do Ministério da Agricultura, Elvison Nunes Ramos, no ano passado, quase 7% dos recursos destinados pelo programa foram voltados ao financiamento de projetos de integração. Ele ressalva que o sistema ainda é considerado pelos produtores uma tecnologia de complexa adoção. “Por isso, o índice de 7% pode parecer pequeno à primeira vista, mas seu crescimento, comparado a outros anos, mostra que a adoção começa a ocorrer de forma mais intensa nos principais biomas brasileiros. É um dado positivo, se avaliarmos que é a tecnologia do plano que mais mitiga CO₂”, frisa. Em 2014, o ministério registrou, comparado a 2013, um aumento de 22% do total de projetos de ILPF aprovados no programa de financiamento.

Segundo dados da Embrapa, existem em torno de 3 milhões de hectares com ILPF implantados no País. As duas regiões que mais têm demandados projetos são o Centro-Oeste e o Sudeste. Programas de recuperação de áreas degradadas são maioria no Programa ABC: respondem por 40% do valor total de recursos, seguido do plantio direto (21,4%) e de florestas plantadas (14,2%).



Breno Lobato

MAIOR PRODUTIVIDADE
MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO

GNPCRE
Arrozeira



✓
**APENAS UMA
GRADAGEM**




Expointer 2015
29 de agosto a 6 de setembro

VISITE O STAND DA PICCIN NA EXPOINTER 2015
NOVIDADES E CONDIÇÕES ESPECIAIS.

LOCALIZAÇÃO: **QUADRA QCE1 - LOTE 6**

SUBSOLADORES | GRADES | DISTRIBUIDORES | ROÇADEIRAS
CULTIVADORES | CARRETAS BASCULANTES | UTILITÁRIOS

(16) 3378.4222 WWW.PICCIN.COM.BR

 **PICCIN**[®]
TECNOLOGIA A SERVIÇO DO AGRICULTOR



Divulgação: Jasmine

Demanda sustenta o **CRESCIMENTO**

Oferta vai além dos alimentos comercializados em feiras, e produtores de grãos recebem até 50% a mais pelos orgânicos

Denise Saueressig
denise@agranja.com

O crescente interesse de consumidores por hábitos de vida mais saudáveis não deixa o mercado de orgânicos estagnar no Brasil. O mesmo pode ser dito da demanda internacional, na qual a procura por alimentos produzidos sem o uso de insumos químicos é ainda mais consistente. A principal oferta de orgânicos no País está ligada à agricultura familiar, que comercializa a produção por meio de feiras agroecológicas, cooperativas e iniciativas individuais. São produtores principalmente de frutas, legumes e verduras que trabalham amparados por empresas certificadoras e uma regulamentação específica do Governo.

Porém, o cultivo também abrange

grandes culturas, mesmo que praticadas em pequenas propriedades. Lavouras como soja, milho, arroz e feijão têm espaço e mercado garantido. Na pequena Santo Antônio do Palma, no interior do Rio Grande do Sul, o produtor Alceo Primel aprendeu com os pais a essência da agricultura orgânica. Hoje, ele e os irmãos ensinam aos filhos os conceitos e as técnicas colocados em prática todos os dias na propriedade da família. “Também não deixei de me aperfeiçoar, fazendo cursos e buscando orientação”, conta.

Em 100 hectares, são cultivados legumes, frutas e vários tipos de grãos e cereais, como soja, feijão, trigo, milho, centeio e linhaça. A produção animal, que

inclui rebanho leiteiro, frangos e suínos, ajuda a fornecer adubos fabricados por compostagem. Toda a produção é certificada pela Rede Ecovida de Agroecologia.

A soja ocupa em torno de 50 hectares da área e é mantida em um esquema de rotação com outras culturas no inverno. A incorporação de técnicas como a adubação verde e o plantio direto ajudam a incrementar a produtividade da lavoura, que passou de 40-45 sacas por hectare, há dez anos, para entre 50 e 60 sacas atualmente. “Aprendemos muito com o passar dos anos e as condições do solo melhoraram bastante”, relata Primel.

O milho também tem ótima produtividade, ao redor de 150 sacas por hectare. “A adubação verde é nosso principal

insumo, porque mantemos a terra sempre coberta e evitamos os danos da exposição à chuva”, acrescenta. Pragas e doenças têm rara aparição nas lavouras, garante o produtor. E quando surgem, são combatidas com soluções biológicas, como as que existem para o controle de lagartas.

Valorização na venda — Os desafios do sistema orgânico, segundo Primel, são os riscos de contaminação por plantas transgênicas de propriedades vizinhas e a dificuldade para a obtenção de sementes. No dia a dia da lavoura, o grande diferencial em comparação com a produção convencional é a maior necessidade de mão de obra. Na propriedade, nove pessoas da família estão envolvidas com o trabalho no campo.

Além de aproveitar parte da produção para consumo próprio, a família comercializa alimentos em feiras, a cooperativas e empresas. Há seis anos, parte da produção de milho, trigo e soja é vendida para a Gebana Brasil, que tem sede em Capanema/PR. A empresa oferece uma remuneração diferenciada aos produtores orgânicos, que recebem entre 30% e 50% a mais em relação aos grãos convencionais. O valor final depende do produto, da qualidade e do *status* da certificação, que pode ser brasileira, europeia ou norte-americana. “Nossa rentabilidade varia muito. Como temos uma produção diversificada, os ganhos dependem do clima e do mercado a cada safra”, observa Primel.

Para o produtor, tão ou mais importante que o retorno financeiro é a segurança alimentar. “Sabemos que o que estamos consumindo está livre de qualquer insumo químico. E na hora de produzir, temos liberdade para agir, não somos reféns de uma determinada tecnologia”, destaca.

Mercado promissor — A Gebana Brasil tem 13 anos de atuação no segmento de orgânicos. Por ano, a empresa recebe 12 mil toneladas de produtos. Desse total, 8 mil toneladas são de soja. O volume restante é formado por milho, trigo, aveia, arroz e banana desidratada. “Também estamos trabalhando, em estágio inicial, com gergelim, canola e chia”, explica o gerente geral da Gebana, Jonathas Baerle. A maior parte dos grãos e cereais é comercializada *in natura*, mas também há o processamento da soja para a transformação em farelo, óleo e lecitina. Os con-



Divulgação

Produtor Alceo Primel, de Santo Antônio do Palma/RS: na propriedade da família, cultivo orgânico abrange 100 hectares

sumidores diretos são institucionais, ou seja, outras empresas. O mercado interno absorve 30% da produção, enquanto o restante é exportado para Alemanha, França, Finlândia, Holanda e Suíça. A empresa emprega 26 funcionários e fatura R\$ 25 milhões ao ano.

Em torno de 100 famílias de agricultores formam a cadeia de fornecedores da Gebana nos estados de Goiás, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e no Paraguai. Além da sede em Capanema, a companhia mantém unidades de recebimento no país vizinho, em Paranaguá/PR e em Assis/SP. Um armazém próprio garante a segregação no porto de Paranaguá. A projeção de crescimento do segmento de orgânicos motiva planos de exploração de novos produtos, tanto grãos *in natura*, quanto produtos finais, para venda direta ao consumidor, diz o gerente agrícola da Gebana,

Jonathas Baerle, da Gebana Brasil: empresa com sede no Paraná recebe 12 mil toneladas de produtos orgânicos por ano



Divulgação

Marcio Challiol. “Na Europa existe ainda uma grande demanda, não atendida, e no Brasil é um mercado que vem se desenvolvendo com muita força”, avalia.

O desenvolvimento de tecnologias adequadas ao cultivo e que configurem um sistema de produção viável estão entre os principais desafios do setor, considera Baerle. “Iniciamos um trabalho nessa linha há cerca de cinco anos, junto com instituições de pesquisa e empresas nacionais e internacionais. Esse é um caminho sem fim e muito dispendioso, mas é o que nos motiva”, frisa.

Em ascensão — Ainda que a área de cultivo seja estimada em apenas 750 mil hectares, cresce no Brasil a adesão de produtores aos sistemas orgânicos. Segundo o registro mantido pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), entre janeiro de 2014 e janeiro de 2015, o total de produtores com esse perfil passou de 6.719 para 10.194. As unidades de produção também aumentaram: de 10.064 para 13.323 nesse mesmo período.

A atualização, em 2011, da lei que re-

gumenta o setor e a demanda por alimentos mais seguros e saudáveis ajudam a justificar o avanço do mercado, considera o coordenador executivo do Projeto Organics Brasil, Ming Liu. “Há cerca de sete anos, a venda estava muito restrita a produtos *in natura*. Hoje aumentou a oferta de itens com maior valor agregado. Ao mesmo tempo, o varejo vem abrindo mais espaço para os orgânicos”, pontua.

A maior procura por parte do consumidor também é expressa nos números do faturamento do setor. É preciso considerar que o mercado é relativamente novo por aqui, mas o Brasil vem crescendo mais do que a média mundial, que tem taxas entre 11% e 13% ao ano. “Estamos amadurecendo”, define Liu. Com valor próximo de R\$ 1,5 bilhão em 2013, o volume de vendas no País passou para R\$ 2 bilhões no ano passado e poderá chegar aos R\$ 2,5 bilhões em 2015. O mercado mundial é estimado em US\$ 77 bilhões, sendo que os Estados Unidos representam US\$ 39 bilhões; e a Europa, US\$ 30 bilhões.

Criado em 2005 por meio de uma ação conjunta entre o Instituto de Promoção do Desenvolvimento (IPD) e a Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), o Organics Brasil iniciou seu trabalho com 12 empresas e exportações de US\$ 9,5 milhões. No ano passado, o projeto encerrou com a participação de 60 empresas dos ramos de alimentos, cosméticos e têxteis, e vendas externas de US\$ 136 milhões. A projeção para 2015 é chegar aos US\$ 150 milhões. A estimativa é de que o programa responda por entre 70% e 80% das exportações de orgânicos do País. Os principais compradores dos produtos brasileiros estão nos Estados Unidos, na Alemanha, no Japão, no Canadá, na França e na Itália.

Com a demanda no exterior bem estruturada e o câmbio favorável para os negócios, o coordenador do Organics Brasil ressalta que é preciso prestar mais atenção ao mercado interno. “Podemos crescer muito mais se valorizarmos o diferencial da segurança alimentar e estimularmos, por exemplo, planos de fornecimento para escolas”, declara Liu. Educar o consumidor é o grande desafio, na opinião do dirigente. “Boa parte das pessoas tem a ideia de que é um produto inacessível por ter um custo mais



Ming Liu, coordenador executivo do Organics Brasil: em 2014, projeto reuniu 60 empresas e exportações foram de US\$ 136 milhões

alto, mas há um grande número de feiras em diferentes regiões do País onde é possível comprar diretamente do produtor e na época de safra”, completa.

Portfólio variado — A

Jasmine, empresa com sede em Curitiba, é uma das integrantes do programa Organics Brasil. A aposta no mercado orgânico iniciou em 2003, com produtos como arroz integral, soja, farinha de soja e açúcar mascavo. Em seguida surgiram as linhas de bebida vegetal e de mingaus e papinhas para crianças. Hoje o portfólio de orgânicos tem 30 itens e, no ano passado, foram lançados oito novos produtos. A gerente de comunicação da Jasmine, Liza Schefer, revela que a venda de alimentos orgânicos representa 16% do faturamento da empresa. Além da comercialização no mercado interno, os produtos são exportados para os outros países da América Latina. “Em 2014, a empresa registrou crescimento de 20% nas vendas, um índice bastante agressivo para o setor. Para 2015, esperamos continuar crescendo em torno de 20%, como resultado do lançamento de produtos e conquista de novos mercados”, afirma Liza.

Segundo ela, uma das dificuldades é encontrar fornecedores e parceiros que ofereçam matérias-primas dentro do padrão definido pela empresa e certificados pelo Instituto Biodinâmico (IBD). “Assim, atualmente trabalhamos com fornecedores certificados do Brasil, que consistem em pequenos produtores e cooperativas, e da América Latina, que são exportados via operador que conso-

lida a produção de diversos pequenos agricultores”, descreve.

Pesquisa no campo —

Sistemas de produção cada vez mais eficientes e tecnologias que atendam as de-

mandas específicas do cultivo são alguns dos principais desafios de quem trabalha com orgânicos. Para auxiliar os produtores, iniciativas que envolvem pesquisa e desenvolvimento têm sido conduzidas em diferentes instituições e universidades do País.

Como exemplo dessas ações, a Embrapa criou, em 2012, o Portfólio de Sistemas de Produção de Base Ecológica, onde atualmente existem 41 projetos nas áreas de agricultura orgânica e transição agroecológica, informa o pesquisador José Antonio Azevedo Espindola, da Embrapa Agrobiologia. Entre as demandas dos especialistas na área, ele cita a necessidade de interação entre os saberes científico e dos agricultores; o estímulo a práticas que favoreçam a diversificação dos sistemas de produção; e a identificação de insumos que favoreçam a produção de alimentos. “Por sua vez, os produtores procuram ações de assistência técnica e extensão rural adaptadas para sistemas orgânicos e estratégias de financiamento”, menciona.

Em grandes culturas, como é o caso da soja, os estudos envolvem diferentes aspectos do cultivo, como fontes alternativas de adubação e controle de insetos-praga e de doenças através de extratos de plantas, óleos essenciais e agentes de controle biológico. “Mantemos um

programa de melhoramento com sojas especiais para alimentação humana. Embora não tenha como foco o uso em cultivo orgânico, essas cultivares são bem interessantes para esse tipo de sistema. Outra linha de pesquisa interessante abrange as bactérias promotoras de crescimento e bactérias fixadoras de nitrogênio”, cita a pesquisadora Claudine Seixas, da Embrapa Soja.

O controle do mato e o manejo do percevejo também estão entre as demandas dos especialistas. Segundo Claudine, a técnica com plantas de cobertura não é eficiente em todas as situações e não há um produto alternativo que tenha resultado semelhante ao de um herbicida para o controle das invasoras. Nesse caso, a capina manual ainda é o recurso mais utilizado. “No caso do percevejo, percebemos preocupação entre os agricultores, embora existam alguns produtos comerciais e a possibilidade do uso de armadilhas e homeopatia”, complementa. A pesquisadora salienta que existem estudos interessantes que consideram a homeopatia no manejo de insetos-praga



Ana Lúcia Ferreira/Embrapa Agrobiologia

e doenças. Um desses trabalhos é realizado no Paraná pelo Centro de Apoio ao Pequeno Agricultor (Capa), em conjunto com a Emater e a Unioeste.

Assistência técnica e fontes alternativas de adubação e de controle de pragas estão entre as principais demandas dos produtores de orgânicos



V Congresso
ANDAV
Fórum & Exposição

17 a 19 de agosto de 2015

Transamerica Expo Center | São Paulo | SP



O EVENTO DA DISTRIBUIÇÃO DE INSUMOS AGROPECUÁRIOS

COMO PARTICIPAR:

FÓRUM

- Abordagem teórica e prática de assuntos estratégicos como: Gestão das Distribuidoras, Cenário do Setor de Agronegócios Nacional e a Macroeconomia, Gestão de Pessoas, Logística e entre outros;
- Conteúdo qualificado, focado nas necessidades das Distribuidoras;
- Painel de apresentação com profissionais que são referências no mercado de distribuição de insumos agrícolas e veterinários.

Confira a agenda completa no website:
www.congressoandav.com.br/agenda

EXPOSIÇÃO

- Indústrias Fornecedoras de Insumos (adubos, defensivos, nutrição foliar e sementes);
- Indústrias de Saúde e Nutrição Animal;
- Agentes Financeiros e Órgãos Públicos;
- Fornecedores de Soluções para Agricultura.

Para mais informações, acesse:

www.congressoandav.com.br





Leandro Mariani Mittermann

Como deve ser o manejo para altos *RENDIMENTOS*

As altas produtividades de soja dependem de um conjunto de fatores, como opção pelas melhores cultivares e solos com adequadas propriedades físicas, químicas e biológicas, a utilização das modernas tecnologias, entre muitas outras condições. O produtor deve pensar sempre no sistema de produção como um todo

Eng. Agr. Elmar Luiz Floss, Dr. em Agronomia, professor e diretor do Instituto Incia, elmar@grupofloss.com

A Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO) estima que até 2050 a produção mundial de soja deve passar dos atuais 300 milhões para 600 milhões de toneladas, para atender o crescimento de 50% a 60% da demanda mundial de alimentos. Significa um aumento de 70% no rendimento da cultura, um aumento de 20% na área cultivada e uma redução de 10% nas perdas na colheita, transporte e armazenamento de grãos.

O rendimento médio da soja no Brasil é de aproximadamente 50 sacas/hectare, estagnado há vários anos, enquanto alguns produtores já colhem mais de 100 sacas/hectare. Para atender a previsão da FAO de aumento em 70% do rendimento da soja até 2050, a produtividade terá que chegar a 85 sc/ha, um crescimento médio de uma saca/hectare/ano, a partir de 2015. Entre 1976 e 2014, o rendimento médio da soja no Brasil aumentou 45 kg/ha/ano.

Para obter altos rendimentos da soja, o manejo utilizado varia de cultivar para cultivar. É o resultado da interação de aproximadamente 53 fatores, relacionados com as características genéticas, das condições ambientais (clima e solo), do manejo/tratos culturais utilizados e de fatores internos/fisiológicos/hormonais de todos os processos fisiológicos envolvidos com o desenvolvimento e a produção de grãos, para expressão desse potencial.

Os componentes de rendimento da soja são o maior número de legumes/vagens/área (o mais importante), do máximo número de grãos por legume/vagem e do aumento da massa de grãos (melhor enchimento). Nas cultivares de hábito indeterminado, o número de legumes/vagens depende, principalmente, do número de vagens por planta, através da maior ramificação lateral (aumento do número de nós por planta). Nas cultivares de hábito determinado de crescimento, o maior número de vagens depende do maior número de plantas por unidade de área.

De forma genérica, o aumento do potencial de rendimento depende dos fatores promotores e dos fatores mantenedores da produção. Os promotores são os mais importantes no planejamento da lavoura e envolvem a adoção de tecnologias como a escolha da cultivar (maior potencial de rendimento, melhor adaptada à cada região edafoclimática e época de semeadura), qualidade da semente, qualidade de semeadura (época, profundidade, espaçamento e densidade de semeadura), dessecação antecipada, adubação e correção racional do solo, disponibilidade de água, rotação de culturas, utilização do sistema de semeadura direta, dentre outras práticas. Os fatores mantenedores da produção têm a função de evitar as perdas do potencial de rendimento determinado pelos fatores promotores, como o controle ade-

quado de moléstias, pragas e plantas daninhas.

Mudanças significativas ocorreram nos últimos anos nas características das cultivares de soja: redução da estatura de plantas e sistema radicular, folhas menores e lanceoladas, e uma redução de aproximadamente um terço no ciclo dos cultivares de maior rendimento. A genética chega na lavoura através das sementes, o único insumo vivo utilizado. É importante considerar o vigor da semente e não apenas o poder germinativo. Tratar as sementes com o melhor inseticida (em função das pragas que predominam em cada lavoura) e de fungicidas (em função dos patógenos necrotróficos existentes no solo e dos patógenos presentes nas sementes).

As condições climáticas não estão sob controle do produtor, sendo extremamente variáveis, principalmente influenciadas pelos efeitos dos fenômenos La Niña ou El Niño. Diante de condições climáticas instáveis, há necessidade da adoção de estratégias de manejo que minimizem esse risco, como a diversificação de culturas, diversificação de cultivares com diferentes ciclos, a diversificação em épocas de semeadura e o manejo do solo visando ao maior armazenamento possível de água na época das chuvas e menores perdas de água por evaporação (solos cobertos) e o estímulo ao crescimento radicular.



Inoculante com
Tecnologia LCO

Optimize Power-S®
Nitragin

MONSANTO
BioAg™

Solos — As condições de solo dependem das técnicas de manejo utilizadas, melhorando suas propriedades físicas (permeabilidade, aeração e retenção de água), químicas (saturação de bases acima de 70%, alta CTC, pH acima de 6 e alta disponibilidade de nutrientes) e biológicas. Quanto maior o rendimento, maior é a extração e a exportação de nutrientes do solo. A adubação racional é a diferença entre a necessidade da cultura (extração/exportação) e a disponibilidade de nutrientes no solo, multiplicado pelo fator de eficiência de absorção de cada fertilizante. A eficiência de absorção depende da disponibilidade de nutrientes e do volume de raízes.

O nutriente mais extraído pela soja é o nitrogênio, que varia conforme o rendimento de grãos, palha e do teor de proteína no grão (37% a 43%). Até 85% desse N a soja obtém através da fixação biológica do nitrogênio (FBN), realizado pelas bactérias do gênero *Bradyrhizobium* nos nódulos das raízes. Daí a importância de realizar, anualmente, a inoculação adequada das sementes e a adequada disponibilidade de molibdênio, cobalto, cálcio, magnésio, fósforo, enxofre e boro no solo. A FBN somente disponibiliza N

para a soja a partir dos estádios V5-V6. Esse N passa do nódulo para planta de soja na forma de ureídios (alantoínas). Nas folhas, os ureídios precisam ser degradados até ureia, cuja reação depende de adequados teores de manganês. Aproximadamente 15% do N a soja absorve do solo. Além do N, é indispensável a disponibilidade adequada de fósforo, potássio, cálcio, magnésio e enxofre, bem como a relação Ca/Mg/K.

A viabilidade econômica da adubação com micronutrientes (via sementes, solo ou foliar) deve-se a várias razões: aumento do potencial de rendimento, calagem excessiva em superfície (pH acima de 6,4 nos primeiros dez centímetros), o uso de fertilizantes NPK sem micronutrientes por vários anos, a inibição temporária da absorção de micronutrientes com a aplicação de glifosato em pós-emergência (soja transgênica), a inibição da absorção de zinco pela aplicação de altas doses de fósforo na linha de semeadura, a deficiência hídrica (com exceção do molibdênio e do cloro, os demais micronutrientes são imóveis na planta, sendo dependentes da água para circular das raízes para as folhas), e a melhoria dos

quelatos e coadjuvantes hoje disponíveis, que aumentou significativamente a eficiência de absorção foliar.

O uso de bioativadores/bioreguladores/bioestimulantes tem apresentado resultados cada vez mais consistentes na busca de altos rendimentos. Os hormônios/reguladores vegetais são classificados em promotores (citocininas, auxinas e giberelinas) e inibidores (etileno e ácido abscísico). Os hormônios promotores promovem o crescimento de raízes, aumento da área foliar, da duração da área foliar verde e do teor de clorofila e de proteínas.

No entanto, qualquer estresse, biótico (incidência de pragas e moléstias) ou abiótico (déficit hídrico, calor excessivo, salinidade, raios ultravioleta, geadas, deficiência de aeração no solo devido a compactação ou saturação de água) e fitotoxidez promovem a síntese de hormônios inibidores do desenvolvimento, o etileno nas folhas, e ácido abscísico nas raízes. Assim, ocorre a degradação de clorofila e proteínas, o abortamento de flores e de legumes/vagens e a queda prematura de folhas, reduzindo a taxa fotossintética.

Conclui-se que altos rendimentos de soja dependem de um conjunto de fatores como a escolha das melhores cultivares, nos solos com adequadas propriedades físicas, químicas e biológicas, utilização das modernas tecnologias de manejo atualmente disponíveis e, quando as condições climáticas são as mais favoráveis. Por isso, o produtor não deve perder a visão do sistema de produção adotado na lavoura. Diagnosticar, em cada lavoura ou gleba, o fator limitante à obtenção de altos rendimentos. A rentabilidade é obtida considerando o conjunto de fatores envolvidos e não apenas os fatores isolados, por melhores que sejam. Em tempos de agricultura de (com) precisão não se pode deixar de considerar as práticas simples (visão integrada do sistema de produção).⁸

Floss: “Para obter altos rendimentos da soja, o manejo utilizado varia de cultivar para cultivar, e é o resultado da interação de aproximadamente 53 fatores”



Fitossanidade

em destaque



Eficiência das *CROTALÁRIAS* no enfrentamento de nematoídes

As plantas são apenas mais uma ferramenta a ser utilizada em um programa de manejo contra os nematoídes. Assim como o efeito da espécie de crotalária difere conforme a espécie do nematoíde

Rosângela A. Silva, nematologista da Fundação MT



Plantas de soja cultivadas em áreas mantidas com *Crotalaria spectabilis* na entressafra (janeiro a agosto) e infestadas com nematoídes das espécies *P. brachyurus* e *M. javanica*

O gênero *Crotalaria* contém cerca de 500 espécies e algumas têm se mostrado como relevante opção de manejo de fitonematoides em culturas extensivas. Isso se deve a três fatores apresentados pela planta: primeiro, o fato de algumas espécies permitirem a penetração de juvenis de nematoides, mas não seu desenvolvimento. Segundo, a planta produz metabólitos secundários, principalmente os alcaloides pirrolizidina e monocrotalina. Esses alcaloides exercem efeitos negativos sobre a população de nematoides do solo. E, terceiro, alguns trabalhos mostram que a incorporação de algumas espécies de crotalária aumenta a população de fungos predadores de nematoides e outros microrganismos do solo.

As espécies de nematoides mais comuns nas culturas extensivas de Mato Grosso são o nematoide do cisto (*Heterodera glycines*), os nematoides das galhas (*Meloidogyne ingonita* e *M. javanica*); o nematoide das lesões (*Pratylenchus brachyurus*) e o nematoide reniforme *Rotylenchulus reniformis*. A espécie de nematoide mais frequentemente encontrada em lavouras de soja e algodão é *P. brachyurus*. Essa espécie começou a configurar como problema na safra 2002/03, e em levantamento realizado por Ribeiro *et al* (2010) ocorreu em 96% das amostras coletadas.

Apesar de todas as dificuldades de manejo trazidas por *Pratylenchus brachyurus*, a espécie obrigou os produtores a mudar as práticas de manejo e a inserir as crotalárias no programa, a qual atualmente é uma das efetivas. Essa prática é utilizada em sucessão ou rotação e as espécies mais



utilizadas são as *Crotalaria spectabilis*, *C. ochroleuca* e *C. breviflora*. Trabalhos experimentais demonstraram que são resistentes a *P. brachyurus*, ou seja, o nematoide não é capaz de se alimentar de suas raízes. Como consequência, o nematoide morre sem conseguir se reproduzir. Quanto mais tempo os adubos verdes forem mantidos no local, maior será seu efeito e, portanto, maior a redução populacional do nematoide.

Para o nematoide das galhas *Meloidogyne javanica*, as crotalárias que mostraram maiores eficiências no manejo foram a *Crotalaria gratiniana*, *C. breviflora*, *C. spectabilis* e *C. striata*. As *Crotalaria jun-*

cea e *C. ochroleuca* têm mostrado menos eficácia que as demais. Com relação a *Crotalaria ochroleuca*, Rosa *et al* (2013) mostrou que o fator de reprodução foi de 1.78, e comprovando esse resultado, um produtor na região de Nova Mutum/MT utilizou essa espécie de crotalária e a soja foi plantada na sequência. Como não houve redução da população de nematoide, as plantas de soja estavam piores que na safra anterior, com plantas de porte reduzido e algumas plantas mortas, inclusive a produtividade foi de cerca de 35 sacas/hectare.

Em áreas arenosas, abaixo de 15% de argila, muito infestadas por *Pratylenchus brachyurus* e *Meloidogyne javanica*, apenas o plantio de entressafra (janeiro a agosto) de *C. spectabilis* às vezes não é suficiente para reduzir a população de *Meloidogyne javanica* abaixo do nível de dano econômico, e ainda é possível observar galhas nas raízes das plantas de soja subsequentes. Porém, para *P. brachyurus*, na maioria das vezes, a população é reduzida e apenas com cultivares tolerantes a *M. javanica* é possível conseguir boas produtividades.

Para *M. incognita*, alguns trabalhos mostram que algumas espécies de crotalárias não multiplicam o nematoide e outras classificam a maioria das crotalárias como más hospedeiras. O que é consenso na maioria dos trabalhos é que as *Crotalaria spectabilis* e *C. breviflora* não são hospedeiras de *M. incognita*.

Para o nematoide *Rotylenchulus reniformis*, as *Crotalaria breviflora*, *C. mucronata*, *C. spectabilis* e *C. striata* são plantas não hospedeiras do nematoide, e a *C.*

Área com *Crotalaria spectabilis* infestada com plantas daninhas: como não há herbicidas seletivos à crotalária, a prática recomendada é o uso de pré-emergentes





Diferença: desenvolvimento da soja sobre parcelas que passaram por *Crotalaria breviflora* em rotação (esquerda) e sobre parcelas que não receberam rotação

juncea é classificada como má hospedeira. Em trabalho realizado em uma área infestada com o nematoide é possível verificar diferença no desenvolvimento das plantas (altura e maior engalhamento) de algodoeiro cultivar Fibermex 975, cultivadas em áreas que passaram por rotação com *C. spectabilis*, quando comparadas com as que permaneceram com algodoeiro todos os anos.

O efeito das crotalárias para o nematoide do cisto ainda é pouco estudado, pois dentro da espécie *Heterodera glycines*, no Brasil, existem 11 raças e o comportamento com relação às espécies de crotalária, aparentemente é diferente. Em trabalho realizado por Valle *et al* (1996) utilizando a raça 3 do nematoide, a *C. juncea* mostrou suscetibilidade e outro trabalho realizado por Schwan 2003, com a raça 10, o autor

afirma que a *C. juncea* é resistente e a *C. ochroleuca* foi considerada má hospedeira. O que é consenso nos dois trabalhos é que as *C. spectabilis*, *C. paulinia* e *C. striata*, são resistentes.

As *C. spectabilis*, *C. breviflora* e *C. ochroleuca* foram utilizadas em uma área infestada com *P. brachyurus*, *M. javanica* e *Heterodera glycines* no município de Alto Garças/MT e as três espécies de crotalária foram mantidas no período de outubro a março e se mostraram eficientes para redução da população dos nematoides, quando comparadas às parcelas que foram mantidas com soja ou com milho (Tabela).

As parcelas de soja mantidas sobre as parcelas que receberam as crotalárias no verão não apresentaram amarelecimento e redução no tamanho das plantas, e nas parcelas que não entraram em rotação, a soja

apresentou amarelecimento e redução no porte das plantas.

Ações prévias — Antes da tomada de decisão pela aplicação dos métodos de manejo e/ou do controle de nematoides, as seguintes ações prévias devem ser tomadas: identificação da(s) espécie(s); reconhecimento dos sintomas apresentados pelas plantas e acompanhamento da evolução desses sintomas (em especial de eventuais perdas de produtividade); e determinação das densidades populacionais. Além do conhecimento sobre as espécies de fitonematoides e das melhores espécies de crotalárias a serem utilizadas no manejo dos fitonematoide, outro ponto muito importante é a ausência de plantas daninhas ou mesmo plantas tiguera de soja em meio às plantas de crotalária. Essas plantas multiplicam alguns nematoides e diminuem a eficiência do manejo.

Como não há herbicidas seletivos à crotalária, a prática mais eficiente é o manejo com produtos pré-emergentes. Porém, é comum áreas com crotalárias infestadas de daninhas. Nesse caso não há redução da população dos nematoides devido à quantidade de daninhas hospedeiras, multiplicando os nematoides problema.

Portanto, o manejo de fitonematoide impõe elevados custos pela necessidade de mudança no sistema de produção. O uso das crotalárias, até o momento, está entre as práticas mais efetivas. Porém, é apenas uma ferramenta e deve ser utilizada dentro de um programa de manejo, pois, apesar da eficiência dessa planta na redução da população dos nematoides, elas não podem ser mantidas como ferramenta única, pois problemas serão selecionados para essa cultura. ☒

População de nematoides na instalação do ensaio (22/10/13) e aos 88 dias após a instalação das parcelas (20/01/2014)

Faz. Adriana - entressafra pousio								2ª avaliação - 20-01-14							
PI - 22/10/13															
Trat.	<i>P. brachyurus</i>	<i>M. javanica</i>	<i>H. Glycines</i>	Ovos	CV	CI	<i>Helicotylenchus</i> sp	<i>P. brachyurus</i>	<i>M. javanica</i>	<i>H. Glycines</i>	Ovos				
								Solo	Raiz	Solo	Raiz	Solo	Raiz	Solo	Raiz
T1	25	15	2,5	35	1,5	14	2,5	0	15	5	27,5	5	0	47,5	2,5
T2	12,5	40	0	40	0,25	15	2,5	2,5	17,5	0	0	0	0	45	0
T3	5	22,5	0	30	0,25	8,8	0	2,5	75	7,5	2,5	7,5	0	32,5	95
T4	5	17,5	0	47,5	1,5	8,8	2,5	27,5	2340	0	10	0	0	42,5	275
T5	12,5	15	0	25	0,25	8,5	0	135	1355	1580	2900	1580	5	395	9415
T1= <i>C. spectabilis</i> T4 = Milho - Pw 2B688								Coleta coberturas = 11/03/14							
T2 = <i>C. ochroleuca</i> T5 = Soja 127 RR								Milho e Soja - 20/ 1 /2014							
T3 = <i>C. breviflora</i>															
								CV = cisto viável CI = cisto inviável							

Vantagens da ferramenta de **BARRA ASSISTIDA A AR**



Jacto

Uma das principais ferramentas para a qualidade das aplicações é a barra assistida a ar ou Sistema Vortex, que propicia aumento do depósito de produtos nos terços médio e inferior das plantas, reduz o risco de deriva e possibilita a adequação do volume de pulverização com menor quantidade de calda

Eng. Agr. Walter Wagner Moschini, especialista em Tecnologia de Aplicação da Jacto

As aplicações de agroquímicos tornaram-se uma das principais ferramentas para o controle fitossanitário, contribuindo para o aumento da produtividade das principais culturas em nível mundial. Com o aparecimento de problemas como a ferrugem asiática da soja *Phakopsora pachyrhizi* no início dos anos 2000, a tecnologia de aplicação ganhou destaque como uma das principais operações dentro do sistema produtivo de grãos e cereais, pois a busca pela qualidade das aplicações tornou-se indispensável para o crescente aumento da produtividade.

Uma das principais ferramentas utilizadas para melhoria da qualidade das aplicações já é antiga, mas pouco conhecida: trata-se da utilização de barra assistida a ar ou Sistema Vortex, que tem como princi-

pal característica o aumento do depósito de produtos nos terços médio e inferior em plantas com alta densidade foliar, redução do risco de deriva e possibilidade de adequação do volume de pulverização com menor quantidade de calda quando comparado com as aplicações convencionais, detalhes que serão tratados de forma individualizada. Para utilizar o Sistema Vortex em toda sua potencialidade, é preciso entender os fatores relacionados à qualidade das aplicações como penetração, cobertura e redução da deriva, que são apresentados a seguir.

Penetração — Sempre que nos depa-ramos com um problema fitossanitário, deve-se primeiramente descobrir em que parte da área ou da planta encontra-se o alvo biológico. Em geral, quanto mais es-

condido o problema está, mais difícil se torna o seu controle, pelo simples fato de que o agroquímico utilizado não o atinge. É o que acontece, por exemplo, com problemas como a ferrugem da soja, a lagarta falsa-medideira e o mofo branco, que se localizam nos terços inferiores das plantas de soja e são considerados os principais problemas dessa cultura.

Nesses casos, deve-se compreender a melhor forma de depositar o produto nas áreas, e penetrar a massa foliar é o grande desafio. Para que o produto penetre a massa foliar, a gota deve desviar da parte superior da planta, esse fato acontece devido à movimentação do vento ambiente, que tem o papel de carregar essa gota.

No campo, muitas vezes há uma condição de vento “zero” na qual a probabili-

dade de penetrar a massa foliar diminui. Recomenda-se aplicar os agroquímicos com ventos de, no mínimo, 4 quilômetros/hora. Quando se trabalha com o sistema Vortex, essa condição é criada “artificialmente”: o movimento da copa da planta faz com que a gota pulverizada se deposite nas partes baixas da planta, aumentando o controle de problemas localizados nessas áreas. Alvos que se localizam na face inferior das folhas podem ser melhor controlados com o uso do sistema Vortex, pois a deflexão do ar carrega consigo as gotas pulverizadas aumentando seu depósito nessa área.

Redução de deriva — A deriva, que é arraste do produto aplicado para um local indesejado pela ação do vento, escorrimento ou evaporação da calda de pulverização, ainda tira o sono de muitos produtores e tem lugar de destaque como um dos principais problemas para as aplicações de agroquímicos, pois além de reduzir a eficiência dos produtos, contribui para contaminação ambiental. O sistema Vortex reduz o efeito nocivo do vento-ambiente nas aplicações de agroquímicos. A cortina de ar gerada pelo sistema “protege” a gota

pulverizada, impedindo que a mesma seja arrastada para um local indesejado, mesmo quando se escolhe trabalhar com classes de gotas menores.

Outro fator ambiental de extrema importância é a ação convectiva, que acontece quando se soma a ausência de vento ambiente, o aquecimento da superfície terrestre pelo sol e a sustentação das gotas pulverizadas pelo ar quente ascendente, impedindo que gota atinja o seu alvo. O sistema Vortex gera uma cortina de ar que sai ao lado dos bicos a cerca de 90 quilômetros/hora, impulsionando as gotas pulverizadas em direção ao alvo, reduzindo, assim, o efeito da ação convectiva, aumentando a janela de aplicação e a eficiência operacional do equipamento.

Cobertura — A cobertura, geralmente expressada pela quantidade de gotas por centímetro quadrado, é um dos principais fatores relacionados ao sucesso das aplicações, pois indica a forma com que o produto foi distribuído na área. Para cada tipo de agroquímico, devemos respeitar a quantidade mínima dessas gotas para que o produto cumpra sua função de forma eficiente.

Para garantir a quantidade de gotas por tipo de agroquímico, é preciso entender que existem limitações ambientais e qual o papel do sistema Vortex para correção dessas variáveis. Assim, seguindo a premissa de que as gotas finas cobrem uma área maior que as gotas grossas para um mesmo volume pulverizado, devemos entender que o fator que limita seu uso são as condições de temperatura, umidade e vento. O Vortex permite que, mesmo em condições de ventos desfavoráveis para aplicação, seja possível utilizar classes de gotas mais finas, com baixo risco de deriva.

Sobre a redução do volume de aplicação, parte-se do princípio que torna possível o uso de gotas menores sem o risco de deriva, consegue-se adequar a necessidade de quantidade de gotas/centímetro quadrado com menor volume de aplicação, já que, como relatado anteriormente, as gotas menores têm maior capacidade de cobertura do que as gotas maiores. A utilização do sistema Vortex, como visto, tem como principal foco a melhoria das variáveis qualitativas da pulverização, além de foco na redução da contaminação ambiental e do operador. ☒

XIX Congresso
Brasileiro de Sementes

14 a 17 de Setembro

Hotel Rafain Palace
Foz do Iguaçu - PR



+ 50
Palestrantes



1200
Trabalhos



+1500
participantes

INSCREVA-SE

WWW.CBSEMENTES.COM.BR

Promoção e Realização



Patrocinador Master



Bayer CropScience

Apoio



Organização



GENTE EM AÇÃO

BASF REÚNE EXECUTIVOS MUNDIAIS E IMPRENSA PARA ANUNCIAR PLANOS

A Basf convidou jornalistas para encontro no mês passado em Campinas/SP com o objetivo de apresentar seus investimentos, resultados e lançamentos de produtos da empresa nos últimos e próximos anos. O encontro teve a presença do integrante da Junta Diretiva da companhia, Harald Schwager; o presidente global da Divisão de Proteção de Cultivos, Markus Heldt; o vice-presidente sênior da Unidade de Proteção de Cultivos para América Latina, Eduardo Leduc; e o vice-presidente da Unidade de Proteção de Cultivos para o Brasil, Francisco Verza. E o papel da agricultura brasileira no cenário mundial foi o tema central do encontro, pautado pelas iniciativas que a multinacional alemã vem desenvolvendo para contribuir com produtores e parceiros do setor agrícola. A ação reforça as atividades da empresa no ano

Fotos: Divulgação



Harald Schwager, Markus Heldt, Eduard Leduc e Francisco Verza

em que completa 150 anos de existência, sendo mais de 100 deles no Brasil dedicados em grande parte à agricultura.

“A inovação está muito próxima de nossa essência”, resumiu a apresentação Harald Schwager. Ele fez um balanço do planeta e da empresa desde a sua fundação, em 1865, quando o mundo tinha uma população de 1,3 bilhão de pessoas, e a projeção dos 9 bilhões de habitantes em 2050 – e o papel da agricultura nesta realidade. Já Markus Heldt lembrou o *slogan* da empresa, “Agricultura, o maior trabalho da Terra – nosso compro-

misso com a agricultura”, e também enfatizou a necessidade do aumento da produção de alimentos para atender o crescimento da população mundial nas próximas décadas. “A tecnologia está sendo fundamental para o desenvolvimento da produtividade”, disse. Da mesma forma, Eduardo Leduc ressaltou a importância da tecnologia para incrementar a produção agrícola. “Nós da Basf criamos solução para cada vez mais, na mesma área, alimentar mais pessoas com menos impacto”. (A reportagem d’A Granja esteve no evento a convite da Basf)

DOW APRESENTA INSETICIDA EXALT EM PORTO ALEGRE

A Dow AgroSciences tem promovido eventos regionais para o lançamento de Exalt, seu novo inseticida para as lagartas da soja. Em meados de julho, foi a vez de Porto Alegre, encontro que reuniu dezenas de produtores. “Estamos trazendo um produto bastante eficiente. Em dois anos de testes no campo os resultados foram bastante eficientes”, destacou na apresentação do produto André Arnone, gerente de Inseticidas. O Exalt apresenta um mecanismo de ação exclusivo (molécula *Espinetoram*), amplo espectro e altíssimo efeito de choque, agindo rapidamente sobre o complexo de lagartas.



André Arnone

UPL BRASIL PARTICIPA DA 16ª EDIÇÃO DA FEACOP



Marcus Brites

A UPL apresentará na Feira de Agronegócios CooperCitrus, Sicoob e Credicitrus (Feacop), em Bebedouro/SP, no início de agosto, sua estratégia para controle de pragas, doenças e daninhas da citricultura e cana. “Além disso, apresentaremos nosso catálogo completo de insumos agrícolas, bem como receberemos clientes e parceiros”, informou o gerente de Marketing da UPL, Marcus Brites. Manzate e Unizeb Gold são produtos líderes no mercado de protetores e indispensável para o manejo de doenças. “No espaço da UPL no evento terá ainda a presença de representantes técnicos para esclarecer as principais dúvidas de produtores e visitantes”.

BEQUISA LANÇA O RATICIDA GRÃO FATAL

A Bequisa apresenta ao mercado o Grão Fatal, raticida com formulação inovadora em grãos de girassol descascados. “O produto é eficiente devido à alta atratividade do girassol e mais econômico, pois como é feito apenas da amêndoa do girassol, é totalmente consumido pelos roedores, com a vantagem de não deixar resíduos tóxicos de casca no ambiente”, explica Rui Salazar, gerente de Marketing e vendas Brasil. O Grão Fatal é um raticida de venda livre, comercializado em sachês de 20 gramas e pode ser encontrado nos distribuidores Bequisa, revendas agropecuárias e lojas especializadas.



Rui Salazar

BAYER: NOVO DIRETOR DE SEMENTES PARA AMÉRICA LATINA



Alex Merege

Alex Merege é o novo diretor de Sementes da Bayer CropsScience para América Latina. O executivo que ocupava a posição de liderança da área na região Ásia Pacífico, em Singapura, volta ao Brasil com a missão de dar prosseguimento à estratégia de expansão do negócio de sementes da empresa na região. Formado em Administração e com MBA pela Insper/Ibmec São Paulo, Merege chegou à Bayer em 1999 para atuar como estrategista em *marketing*. Além da sua atuação em Singapura, nos últimos anos o executivo ocupou diferentes posições dentro da companhia, em diversas localidades do mundo.

SYNGENTA: SOLUÇÃO BIOLÓGICA NO TRATAMENTO DE SEMENTES

Os benefícios proporcionados pelo uso do SYS LL Long Life, inoculante biológico que passa a integrar o portfólio de Tratamento de Sementes Industrial da Syngenta, vão desde a facilidade e praticidade ao incremento de produtividade da soja. Fruto de uma parceria entre a empresa e a Novozymes, é um concentrado de bactérias que possibilita à planta melhor nodulação e, consequentemente, maior fixação do nitrogênio. “O uso do novo inoculante LLI no Tratamento de Sementes Industrial confere maior comodidade ao agricultor, que recebe a semente pronta para semear, sem a preocupação de fazer esse trabalho na fazenda”, enfatiza André Negreiros, gerente de Marketing para Tratamento de Sementes.



André Negreiros

ADAMA REFORÇA QUADRO DE EXECUTIVOS NO BRASIL

A Adama, empresa global do setor de agroquímicos, anuncia a chegada de Johannes Castellano para diretor de Gestão de Pessoas. Johannes, que participou da fundação da Azul Linhas Aéreas à frente da área de Gestão de Pessoas, teve papel fundamental no crescimento da companhia. Atuando em cargos executivos há mais de 25 anos, conquistou importantes prêmios durante sua trajetória profissional. Com ampla experiência em *startups*, fusões e integração de cultura organizacional, já prestou consultoria em projetos corporativos de grande magnitude ao longo da carreira, como para a Gol Linhas Aéreas e o Grupo PSA.



Johannes Castellano



Marcelo Tavares

SEMINIS: PRIMEIRO CENTRO DE TREINAMENTO DE CULTIVO PROTEGIDO

A Seminis, divisão de hortalças da Monsanto, apresentou na 22ª Hortitec, em Holambra/SP, o primeiro *Learning Center* de cultivo de tomate protegido do Brasil. “A Hortitec é a principal feira de horticultura da América do Sul e o melhor cenário para apresentarmos algo inovador a todos os produtores de frutas e hortalças do País. Por isso a escolhemos para lançarmos o primeiro Centro de Treinamento - *Learning Center* – de Cultivo Protegido de Tomates do Brasil, além de uma nova variedade de tomate (*Salada (FIR) 2444*, híbrido de tomate tipo *salada*)”, comenta Marcelo Tavares, gerente de Marketing da Seminis.

De Leo
EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS



gama.com

www.deleo.com.br



GERMINADOR DE SEMENTES



HOMOGENEIZADOR DE SEMENTES



CONTADOR SEMENTES



SOPRADOR mod GENERAL



SOPRADOR mod SOUTH DAKOTA

EXCELENTE RESULTADOS
para seu laboratório de sementes.

Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

Segmento florestal cada vez mais **EXPRESSIVO** no RS

João Fernando Borges, presidente da Associação Gaúcha de Empresas Florestais (Ageflor)

ORio Grande do Sul ocupa um lugar de importância entre os estados no que se refere à expressividade de sua cadeia produtiva de base florestal. A cadeia é formada por agentes econômicos ligados à produção, à distribuição e ao consumo de bens e serviços. No último ano, o setor de base florestal contribuiu com 4% do PIB do estado, 7% da geração de empregos, 3% da arrecadação de impostos e com 2% do valor de venda de produtos de base florestal exportados pelo estado. Esses dados são parte do

Anuário Estatístico do Setor de Base Florestal, elaborado pela Associação Gaúcha de Empresas Florestais (Ageflor) com consultoria da Pöyry, considerando como ano base 2014. O objetivo aqui é apresentar alguns dos números de destaque.

O estado gaúcho concentra o maior polo moveleiro do Brasil, situado na região de Bento Gonçalves. De acordo com a Associação das Indústrias de Móveis do RS (Movergs), em 2013, as empresas que fabricam móveis no estado representaram 14% do

número de empresas brasileiras, e geraram nada menos que R\$ 6,8 bilhões, com a produção de 93 milhões de peças. A indústria moveleira fomentou na região a instalação de importantes empresas produtoras de painéis de madeira, o que coloca o estado como o segundo maior produtor brasileiro de painéis de madeira, somente atrás de São Paulo.

A indústria gaúcha de celulose, que até o momento é relativamente pequena em comparação com outros estados, terá uma expansão relevante quando do



Fotos: Ageflor

início da operação da nova linha de produção da Celulose Riograndense, em Guaíba, que agregará mais 1,3 milhão de toneladas de celulose à produção anual do estado, alcançando o patamar de 1,8 milhão de toneladas.

Produção de cavacos — Outra indústria de destaque é a de produção de cavacos de madeira, que destina toda a produção ao mercado externo, para serem utilizados como insumo na fabricação de celulose e papel e na produção de *pellets* de madeira para exportação e utilização na geração de energia renovável. Os plantios de acácia que abastecem essa indústria são em sua maioria de pequenos produtores rurais que têm a floresta como opção de diversificação da renda, mas com algumas indústrias também estabelecendo alguns maciços florestais certificados.

Produtos não-madeireiros — Além dos produtos madeireiros, também se destaca a produção de produtos não-madeireiros, como o breu e a terebintina, obtidos a partir da resina de algumas espécies de pinus, os óleos essenciais e o tanino extraído da acácia, produtos largamente utilizados na indústria química, farmacêutica e de curtimento do couro.

A área de plantios somou 597 mil hectares, o que equivale a 8% da área com plantios florestais no Brasil e a 2% da área total do estado de 28 milhões, enquanto, a pecuária e a agricultura, ocupam respectivamente 33% e 25%. Os plantios de eucalipto representam 52%, enquanto o pinus representa 31% e a acácia, 17% da área plantada. Aproximadamente 300 mil hectares de área plantada são certificados pelo Forest Stewardship Council.

O setor de base florestal é o que mais contribui para a preservação de áreas naturais e a recuperação de áreas degradadas no estado. As empresas do setor mantêm 525 mil de hectares de áreas protegidas, nas formas de Reserva Legal (RL), Áreas de Preservação Permanente (APP) e Reservas Particulares do Patrimônio Natural (RPPN), o que representa 25% da área de conservação do estado.

No Rio Grande do Sul são cerca de 2.300 empresas que integram a cadeia produtiva à base de plantios florestais, com destaque para o segmento de móveis de madeira, que concentra 95% de-



Outra indústria de destaque é a de geração de cavacos de madeira para o mercado externo, onde é utilizada como insumo na fabricação de celulose e papel e na produção de pellets (foto)

las, em polos como de Bento Gonçalves e de Lagoa Vermelha. Na região metropolitana de Porto Alegre encontram-se as principais empresas de painéis de madeira e de celulose. Novos empreendimentos da indústria de base florestal anunciados possuem investimento superior a R\$ 6 bilhões entre 2013-2020. Quando entrarem em operação, esses novos projetos industriais serão responsáveis pela geração de 12 mil empregos diretos e indiretos.

O consumo gaúcho de madeira de florestas plantadas totalizou 8,38 milhões de metros cúbicos em 2014, equivalente a 8% do consumo nacional. O segmento de painéis de madeira foi o principal consumidor de madeira *in natura*, com 2,96 milhões de metros cúbicos. Estima-se que a produção de casca de acácia para a extração do tanino atingiu 184 mil toneladas e que a produção de resina tenha sido 22 mil toneladas. Em 2014, os tributos arrecadados do setor gaúcho de base florestal corresponderam a R\$ 1,84 bilhão. O PIB atingiu R\$ 11,3 bilhões, o que representou 4% do valor adicionado ao PIB do estado. Esse resultado faz com que o RS seja o estado no qual a indústria de base florestal tem a maior participação relativa na geração de riquezas. Em outros com forte atividade florestal, como São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Bahia e Mato Grosso do Sul, o valor adicionado ao PIB pelo setor não ultrapassa

2% do PIB estadual.

Diante dos dados apresentados, é inaceitável que nos últimos cinco anos

mais de R\$ 12 bilhões de investimentos ligados à indústria de base florestal tenham sido suspensos e mais de 10 mil empregos diretos deixaram de ser criados em decorrência principalmente de restrições colocadas pela legislação estadual e nacional. O Rio Grande do Sul vem sendo fortemente prejudicado pela falta de entendimento do potencial de desenvolvimento representado pela atividade florestal, em muitos casos também decorrente de uma visão distorcida sobre o setor de silvicultura, o que tem feito que investimentos tenham sido transferidos para outros estados e países.

Em 2014, foram colhidos 13 mil hectares de eucalipto, 7 mil de pinus e 20 mil de acácia. No entanto, a área replantada com essas culturas não chegou a 20 mil hectares, ou seja, 50% da área que foi colhida. No médio prazo, caso essa tendência continue, a área de plantios florestais poderá sofrer uma drástica redução, acarretando efeitos negativos à economia, à sociedade e à cultura local. No momento, o principal desafio do Rio Grande do Sul é criar condições para a retomada dos investimentos da indústria gaúcha de base florestal, por meio de soluções aos gargalos legais e institucionais que equivocadamente foram impostos ao setor. 

FERTILIZANTE natural, de qualidade e sem custo

Dr. Ivo de Sá Motta, pesquisador da Embrapa Agropecuária Oeste, ivo.motta@embrapa.br

É totalmente possível aproveitar recursos locais da propriedade rural (ou até mesmo em residências urbanas) dando destinação adequada e por meio da compostagem e vermicompostagem. Essas duas técnicas reduzem custos, além de serem tecnologias de fácil adoção e para produção de insumos na propriedade agrícola. São processos biológicos utilizados na transformação de resíduos de origem animal e vegetal em insumos agrícolas de excelente qualidade.

A compostagem nada mais é do que a preparação de adubo orgânico, ou composto, a partir de resíduos vegetais e animais. É uma maneira eficiente de aproveitamento de palhas, esterco, camas de criações, restos de alimentos, entre outros. Esses materiais são decompostos por microrganismos (fungos, bactérias, actinomicetos entre outros) na presença de ar e transformados em húmus, ou melhor, húmus + matéria orgânica em humificação.

O composto orgânico contribui expressivamente para a melhoria da fertilidade do solo, pois, além de fornecer nutrientes para as plantas, vivifica o solo (fornecendo nutrientes e energia para os organismos benéficos do solo), melhora a infiltração e o armazenamento de água e a aeração do solo, entre outros. Dessa forma, podemos dizer que o “composto” melhora os atributos químicos, biológicos e físicos do solo.

A compostagem é uma prática altamente compensadora, especialmente para hortas, pomares, ervas medicinais e condimentares, entre outras, em cultivos mais intensivos, de maior retorno econômico. Os materiais utilizados na elaboração do composto são na maior parte obtidos dentro da propriedade, portanto, de custo relativamente baixo. Se não tivermos equipamentos como trator com carreta, pá carregadeira e/ou composteiras para a preparação do



Ivo de Sá Motta

composto, a operação poderá ser realizada manualmente com carrinho de mão, forcados ou gadanhos, curvos e retos (garfos).

Para a produção de composto, deve-se escolher o local, a pleno sol ou semi-sombreado (árvores esparsas) e não sujeito a encharcamento, com disponibilidade de água (para irrigação da pilha ou meda), fácil acesso e próximo aos cultivos. Nessa área são depositados os resíduos orgânicos (como palhas e esterco) para a montagem das pilhas.

Como fazer — Na montagem das pilhas, de formato trapezoidal, a dimensão final deve ser de dois metros de largura da base; 1,5 metro de altura e comprimento variável. Alternar camadas de materiais palhosos, de alta relação carbono/nitrogênio; com materiais mais ricos em nitrogênio, como esterco, camas de criações, restos de alimentos, entre outros, de baixa relação C/N; na proporção de 3:1, em camadas com espessura de 30 centímetros de palhas com camadas com dez centímetros de esterco. Quanto maior a relação C/N, mais

A compostagem é a preparação de adubo orgânico, ou composto, a partir de resíduos vegetais e animais, maneira eficiente de aproveitamento de palhas, esterco e restos de alimentos

tempo demora para o material se decompor. Quanto mais variados e mais picados (fragmentados) estiverem os componentes usados, melhor será a qualidade do

produto final e mais rápido será o término do processo. Recomenda-se que materiais utilizados sejam triturados com tamanho máximo de seis centímetros.

Cada camada deve ser irrigada até atingir 50% a 60% de umidade (ao apertar o material na palma da mão com pressão média, começa a formar água, mas não chega a escorrer). É necessário um contato íntimo entre os materiais utilizados nas camadas, porém, a pilha não pode ser compactada, pois os microrganismos decompositores necessitam de aeração. Para enriquecimento do material, é possível adicionar nutrientes de origem mineral, tais como fosfato natural ou termofosfato magnésiano na quantidade de 1%. Para proteger a pilha das chuvas e raios solares, cobri-la com palha como cobertura.

Após aproximadamente dez dias, a pilha começa a esquentar, e em condi-

ções normais atinge 60/70°C (com uma barra de ferro de construção com comprimento de 70 centímetros, enfiar na pilha para verificação da temperatura). O aquecimento da pilha é indicativo da atividade dos microrganismos que liberam energia na forma de calor durante a decomposição. Geralmente, é necessário revirar a pilha a cada 15 dias, repetindo três vezes, para agilizar e melhorar o processo, corrigindo a umidade, a temperatura, a aeração e a uniformização dos materiais. Manualmente, para montar e revirar a pilha, utiliza-se o forcado reto e curvo. Dependendo dos materiais utilizados, pode-se obter o produto pronto com mais ou menos 90 dias. O aspecto do produto final é o seguinte: cor escura marrom-café, cheiro agradável de terra de mato, aspecto "gorduroso" e consistência friável. Depois de pronto, o composto deve ser utilizado em seguida, ou então armazená-lo protegido do sol e da chuva. Dependendo da exigência da cultura, da condição do solo e da composição do composto, pode-se utilizar, em média,

entre três a oito quilos por metro quadrado de canteiro na horta, 10/20 quilos por cova no plantio de espécies frutíferas e de 10/30 quilos por planta na superfície do solo como adubação de manutenção de pomares, dependendo da espécie, idade e produtividade. Para informação mais precisa, é necessário fazer análise química do solo e do composto e a recomendação de adubação é feita por um engenheiro agrônomo.

Vermicompostagem — A vermicompostagem é o processo de produção de adubo orgânico a partir de resíduos orgânicos vegetais e animais por meio da ação de minhocas *Eudrilus eugeniae* (Gigante Africana) ou *Eisenia andrei* (Vermelha da Califórnia) de forma ágil e com baixo custo. Para um bom resultado, recomenda-se seguir as seguintes etapas:

- fazer enleiramento dos resíduos com 70 centímetros de largura; 0,50 centímetro de altura no ápice (forma abaulada); comprimento variável; espaçamento de 0,30 a 0,40 metro entre leiras e irrigar durante 15 dias, man-

tendo a umidade em 50% a 60% no período de pré compostagem;

- colocar as minhocas na quantidade de 0,5 a quilo por metro cúbico;
- irrigar as leiras mantendo a umidade de 60% a 70% com tripa de irrigação;
- proteger as pilhas das aves e do excesso de calor com túnel baixo com telas sombreadoras (quando necessário);
- realizar o peneiramento e ensacamento do húmus após 50 a 60 dias.

O húmus de minhoca (produto da vermicompostagem) proporciona os mesmos benefícios do composto orgânico. Esses dois produtos, além de serem utilizados como adubo orgânico, servem também para o uso como substrato na produção de mudas e como matéria-prima para a fabricação de húmus líquido. ☒

Mais sobre húmus líquido:
www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/865962/1/base.ecologicahumus.pdf
Mais sobre compostagem:
www.embrapa.br/agrobiologia

Conheça o principal evento do agronegócio na Alemanha!

A AgroMundi, especialista em desenvolver roteiros que unem lazer ao aprendizado, desenvolveu mais um pacote especial para você.

Confira os destaques:

2 dias exclusivamente dedicados a maior feira de equipamentos agrícolas da Europa, a AGRITECHNICA.

Passagem pela cidade de Autostadt, onde verão o imperdível museu com toda a trajetória dos desenhos de carros, de Volkswagen a Lamborghini.

 **AGRI
TECHNICA**
The World's No.1

Wolfsburg & Hannover
10 a 16 de novembro, 2015

INVESTIMENTO POR PESSOA:
A partir de EUR 2.430,00 / parte terrestre

Entre em contato com nossos agentes para mais informações sobre pagamento.
Condições especiais de parcelamento sem juros!


AgroMundi
Viagens de Negócios

+55.11.2579-6778 | 11.2579-4578
www.agromundi.tur.br
contato@agromundi.tur.br
www.facebook.com/Agromundi

Denise Saueressig



CONTAS QUE NÃO FECHAM

O peso dos diferentes impostos e a permanente intervenção do Estado são responsáveis pela contundente redução da renda no bolso do produtor. Segundo pesquisa da Fundação Agropecuária para o Desenvolvimento da Argentina (Fada), a fatia da renda agrícola que ficava nas mãos do Estado era de 74% no período entre 2009 e 2013. Atualmente, o percentual chegou a 93,5%. Ainda é preciso considerar o cenário de atraso cambiário, a inflação e a queda dos preços internacionais. Um exemplo é a soja, que hoje vale 55% do que valia em setembro de 2012. Isso significa que a renda gerada em um hectare vem caindo, enquanto a participação do

Estado aumenta. Os custos da intervenção, principal consequência das restrições à exportação (ROE) aplicadas pelo governo, geram importantes efeitos negativos nos mercados de trigo e milho. Hoje o milho é vendido a 78% do seu preço teórico no mercado interno (efeito ROE) e a 62% do seu preço internacional (efeito ROE + efeito dos direitos de exportação). Ao mesmo tempo, o trigo é negociado a 63% do seu preço teórico dentro da Argentina e a 48% do seu preço internacional. Toda essa situação, que praticamente inviabiliza a agricultura no país, vem motivando uma série de manifestações de entidades representativas de produtores.

TRITICULTORES EM DÚVIDA

O Ministério da Economia anunciou a abertura de 1 milhão de toneladas adicionais para exportar trigo no ciclo 2014/2015. O volume total permitido agora é de 4,2 milhões de toneladas. Na outra ponta da cadeia, os preços desestimulam o produtor. No mês passado, a cotação futura para janeiro de 2016 ficou em US\$ 136 a tonelada, ou seja, inferior aos US\$ 146 a tonelada do mês anterior. A retração nos preços futuros pode significar a redução da intenção de plantio para a próxima safra.

Divulgação



PECUÁRIA DEPENDE DE MUDANÇAS

Na ponta do lápis, a atividade pecuária não é um bom negócio nesse momento, e todas as expectativas estão colocadas sobre a possibilidade de uma mudança no governo. Os dados do primeiro trimestre do ano mostram um aumento de quase 2% nos abates, provavelmente uma compensação do atraso nas engordas ocasionado pelas inundações do inverno passado. A projeção não indica falta de gado gordo para o restante do ano. E com a exportação em níveis tão baixos, só um aumento da demanda doméstica poderia afetar positivamente os valores do gado para o abate. Portanto, a única expectativa para a alta nos preços está centrada na renda da população e no impacto sobre o consumo. A história mostra que a carne bovina é eleita quando existe um incremento real nos salários. Durante 2014, o consumo diminuiu quase 5% em comparação com o ano anterior e, ao que parece, essa tendência não se modificou atualmente. É possível que um aumento do poder aquisitivo reverta essa situação.

TRIGO

Há muitas notícias sobre uma nova queda na área a ser cultivada com o cereal. A Bolsa de Cereais de Buenos Aires fala de uma superfície em torno de 3,9 milhões de hectares. Muitas consultorias privadas indicam uma área ainda menor, como a Bolsa de Comércio de Rosário, que estima não mais do que 3,5 milhões de hectares.

SOJA

A Bolsa de Cereais de Buenos Aires mantém uma estimativa de produção para a safra 2014/2015 de 60,8 milhões de toneladas. Com a colheita concluída, a produtividade média é calculada em 3.190 quilos por hectare no país.

LEITE

Com o mercado internacional em queda livre e uma cadeia que sofre intervenções localmente, os preços seguem sem mostrar grandes melhorias. O litro do leite ao produtor vale US\$ 0,36 (dólar oficial) ou US\$ 0,24 (dólar paralelo).

CARNE

Com poucas oscilações, os preços do novilho mantêm-se em uma faixa definida. Os valores ficam em torno de US\$ 2,05 por quilo vivo (dólar oficial) ou US\$ 1,35 por quilo vivo (dólar paralelo).

O apoio da **ITAIPU BINACIONAL** ao plantio direto

Jorge Samek, diretor-geral brasileiro de Itaipu Binacional

O Paraná enfrentava um terrível dilema no início da década de 1970. Grandes extensões de terras férteis estavam ameaçadas pela erosão. Um drama que poderia comprometer toda a cadeia produtiva do estado, com graves consequências para a economia. Filho de agricultores no Oeste do Paraná, eu vivi o problema bem de perto. Quando chovia forte, a enxurrada levava tudo pela frente: destruía as lavouras e carregava uma imensa quantidade de terra. Córregos e rios ficavam barrentos e avermelhados.

Era como se as veias da terra estivessem abertas, fazendo escorrer a principal riqueza da região: o solo fértil. Hoje, o Brasil bate recordes sucessivos de produção e é um dos principais exportadores de alimentos do mundo. O Paraná, especialmente a Região Oeste, onde está localizada a usina hidrelétrica de Itaipu, destaca-se como referência em produtividade e conservação. Mas o que aconteceu neste intervalo de apenas 40 anos, que reverteu o processo de erosão, afastou o risco de desertificação de áreas cultiváveis e transformou radicalmente a agricultura do estado e do País?

A resposta passa pela história de três agricultores paranaenses, pioneiros na

técnica do sistema de plantio direto: Herbert Bartz, de Rolândia, Franke Dijkstra, de Castro, e Nonô Pereira, de Ponta Grossa. Angustiado com o declínio acelerado das lavouras nacionais, Bartz visitou a Europa e os Estados Unidos em 1972. Queria saber como os produtores de fora enfrentavam o problema. Logo,

A reversão do processo de erosão no Paraná passou pela história de três agricultores paranaenses, os pioneiros na técnica de plantio direto: Franke Dijkstra, de Castro; Herbert Bartz, de Rolândia; e Nonô Pereira, de Ponta Grossa



AGRIMEC: Versatilidade a serviço do agricultor.

Carreta Graneleira GRANBOX TRIFLEX

Multiuso: pode ser utilizada tanto no plantio, abastecendo as plantadeiras com adubo ou sementes, como na colheita acompanhando as colheitadeiras no recolhimento dos grãos.
Opcional: Kit Aplicador de Inoculante.



(55) 3222.7710
agrimec.com.br

Guincho Agrícola para Bag

Com elevação máxima de 5,4 metros, carrega e descarrega sacos de grãos de até 2000kg, agilizando o trabalho na lavoura. Com dispositivo de segurança e regulagem de abertura de rodado.



PLANTIO DIRETO

percebeu que as velhas técnicas agrícolas – queima da palha e revolvimento do solo – estavam agravando o processo de erosão. Era preciso inverter a lógica e quebrar paradigmas. Ou seja, cultivar sem revolver a terra, promover a rotação de culturas e manter a cobertura vegetal do solo.

No começo, o novo método de cultivo sofreu muita resistência. Nonô Pereira diverte-se ao lembrar que os pioneiros da técnica eram chamados de “visionários, poetas, filósofos e até de loucos” pelos produtores da época. A arma para enfrentar a desconfiança e o preconceito era a informação. Em outras palavras, mostrar aos agricultores que o plantio direto garantia resultados econômicos, com redução dos custos de produção e aumento da produtividade. De quebra, apresentava ganhos ambientais importantes, com a preservação dos recursos naturais e a sustentabilidade da atividade agrícola.

Ao mesmo tempo, foi preciso adaptar o velho maquinário agrícola para que pudesse ser utilizado no sistema de plantio direto. Técnicos e pesquisadores, em parceria com a indústria de implementos agrícolas, empenharam-se no trabalho. A família do gaúcho Roberto Otaviano Rossato, da empresa Semeato, deu uma contribuição decisiva. Nascia uma nova geração de semeadoras. Fundamental também foi o envolvimento de todas as forças vivas do setor rural – instituições públicas de pesquisa e de assistência técnica, cooperativas, universidades, asso-

ciações de agricultores e indústrias de implementos agrícolas.

O esforço e a dedicação deram resultado. Hoje, o plantio direto está presente em 95% das plantações de grãos do Paraná e em cerca de 30 milhões de hectares do Brasil, quase a metade de toda a área plantada do País. E com potencial para crescer ainda mais. Como afirma Nonô Pereira, o País tem “clima, tecnologia e extensão geográfica. Ninguém tem esse horizonte agrícola e sem precisar entrar na Amazônia. O certo é que temos 100 milhões de hectares esperando a recuperação para matar a fome do mundo”.



Itaipu

Para Herbertz Bartz, “tivemos a oportunidade de provar que, quando ainda nem se falava de meio ambiente, muitos agricultores brasileiros já conservavam os solos, zelavam pela preservação dos mananciais hídricos, através de uma técnica que veio substituir outra que nos obrigava a plantar três ou quatro vezes a mesma safra. Isso hoje, felizmente, não existe mais”. Impulsionados pelos pioneiros, a modernização do campo e o desenvolvimento da agroindústria abriram novas frentes: a conversão da proteína vegetal em animal, por exemplo. No Oeste do Paraná, não é exagero afirmar que se planta milho e colhe-se frango temperado, embalado e pronto para consumo.

O envolvimento de Itaipu com a disseminação da tecnologia do plantio direto é antigo. A empresa apoia e divulga a técnica desde a década de 1990, ao perceber que apenas a faixa de proteção do lago seria insuficiente para garantir a qualidade da água, recurso essencial para a vida e matéria-prima para geração de energia. O ano de 2003 foi um divisor de águas. Se antes o seu papel era essencialmente



O Programa Cultivando Água Boa, da Itaipu, foi reconhecido em março pela ONU como a melhor prática de gestão da água do planeta, o que levou a comitiva da empresa a Nova Iorque



São muitos os programas da Itaipu Binacional em apoio a técnicas de conservação de solo e água e plantio direto na palha, prática apoiada pela empresa desde os anos 1990

gerar energia, naquele ano Itaipu abraçou uma nova missão empresarial, consubstanciada no seguinte enunciado: “Gerar energia elétrica de qualidade, com responsabilidade social e ambiental, impulsionando o desenvolvimento econômico, turístico e tecnológico, sustentável, no Brasil e no Paraguai”.

Cultivando Água Boa — No lado brasileiro, a área de atuação de Itaipu foi ampliada dos 16 municípios limítrofes para os 29 municípios da Bacia do Paraná 3 (BP3). Afinal, em toda essa região, os rios e córregos existentes estão conectados ao reservatório de Itaipu. Com o lançamento do Programa Cultivando Água Boa (CAB), as ações multiplicaram-se. Uma das iniciativas foi a criação de uma certificação do plantio direto de qualidade, em parceria com a Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha (Febrapdp). Esse projeto foi desenvolvido de 2011 a 2013 em 226 propriedades BP3.

Na sequência, no final de maio deste ano, em Cascavel, a Itaipu, a Febrapdp e a Fundação Parque Tecnológico Itaipu (FPTI) lançaram a Plataforma Web – Sistema Plantio Direto, uma ferramenta online desenvolvida pelo Centro Internacional de Hidroinformática (CIH). O lançamento ocorreu durante a 4ª Reunião Paranaense de Ciência do Solo, promovida pelo núcleo estadual da Sociedade Brasileira da Ciência do Solo. O trabalho tem como parceiros Embrapa,

Iapar, Emater, Universidade Estadual de Londrina e Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga).

Com a nova ferramenta, será possível calcular

o Índice de Qualidade do Plantio (IQP) de cada propriedade rural registrada, com base em um cadastro e parâmetros de qualidade de manejo do solo. Um mapa interativo permitirá a visualização geográfica das informações. No futuro, a Plataforma Web poderá ser utilizada como apoio nas atividades de assistência técnica e extensão rural (Ater). As informações relacionadas à plataforma e formas de acesso estão disponíveis na Internet (www.plantiodireto.org).

A Itaipu e a Embrapa também são parceiras no projeto Solo Vivo para avaliar o impacto do plantio direto (e outras medidas conservacionistas, como a proteção de matas ciliares, adequação de estradas, terraceamento e práticas agroecológicas) em microbacias do Rio Grande do Sul, do Paraná, de São Paulo, do Mato Grosso do Sul e de Goiás.

Aqui vale um parêntese: o ato de criação da Embrapa e o Tratado de Itaipu foram assinados no mesmo dia, 26 de abril de 1973, quando o plantio direto ensaiava os primeiros passos no Brasil. É uma coincidência histórica, que reforça o compromisso das duas instituições na promoção de boas práticas. A Itaipu ainda mantém uma página em seu portal na Internet destacando o plantio direto como uma das prioridades do Programa Desenvolvimento Rural Sustentável, que integra as ações do Cultivando Água Boa, com abrangência em toda a BP3. O endereço é www.itaipu.gov.br/meio-ambiente/plantio-direto.

No dia 30 de março, em Nova York, o Programa Cultivando Água Boa – que atua nos 29 municípios da BP3 – foi reconhecido pela Organização das Nações Unidas (ONU) como a melhor prática de gestão da água do planeta. Todas essas iniciativas mostram que ainda há muitos desafios a serem superados no campo – e devemos estar preparados para enfrentá-los. Nenhum desafio, porém, é maior do que o poder transformador das pessoas. Sempre digo: a gratidão é o sentimento mais importante do ser humano.

Por isso, em fevereiro, durante o Show Rural Coopavel, em Cascavel, uma das maiores feiras de tecnologias agrícolas do Brasil, lançamos o livro “Plantio Direto: a tecnologia que revolucionou a agricultura brasileira”, pela Editora Parque Itaipu. A obra resgata a história do plantio direto no Brasil e o papel decisivo dos pioneiros. Foi emocionante reunir Herbert Bartz, Franke Dijkstra e Nonô Pereira no mesmo evento para homenageá-los. Os três ajudaram a transformar a agricultura brasileira e orgulham o Paraná. Devemos, portanto, uma enorme gratidão a esses heróis paranaenses.

Essa história precisa ser passada de geração para geração. Gosto de repetir que a terra, a água e o meio ambiente como um todo nós não recebemos de herança dos nossos antepassados; nós tomamos emprestados das gerações futuras e temos a obrigação moral de deixá-los em melhores condições que aquelas que encontramos. Os três pioneiros do plantio direto entraram para o panteão da história como arautos da agricultura de conservação. Que sua lição de audácia e obstinação nos encoraje a fazer a nossa parte para salvar o planeta. As futuras gerações agradecem. ☒

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 STX

- 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



Tel. (51) 2102 7100

www.allcompgps.com.br
agricultura@allcompgps.com.br



CAFÉ

Lessandro Carvalho - lessandro@safras.com.br

COLHEITA DE CAFÉ NO BRASIL GERA PREOCUPAÇÕES NO MERCADO

O mercado internacional de café teve um mês de julho de preocupações em torno da evolução da colheita da safra nova no Brasil. Os trabalhos estão atrasados este ano, em função de dificuldades climáticas, com o destaque das chuvas fora de época em meio à colheita, o que gerou apreensão em torno da evolução da “apanha” e da secagem dos grãos. A safra brasileira deste ano já é menor em função da falta de chuvas no ano passado e qualquer problema agora gera ainda maiores temores quanto às relações de oferta e demanda global. Entretanto, até o dia 20 o mês de julho foi negativo nas bolsas internacionais. A alta do dólar contra outras moedas, fatores técnicos e a pressão sazonal com a entrada da safra brasileira (apesar dessa apreensão) determinaram as perdas em Nova York para o arábica e em Londres para o robusta.

Na Bolsa de NY, o balanço mensal do arábica até o dia 20 mostrava perdas de quase 4%, tomando por base o con-



Preço para bica corrida do Sul de Minas (Bebida Boa – Tipo 6 – R\$/saca de 60 kg)	
janeiro	484,76
fevereiro	481,11
março	461,59
abril	473,25
maio	445,70
junho	454,67
julho	432,82

trato setembro. No Brasil, as cotações do arábica caíram menos que isso, sustentadas pela alta do dólar e pela oferta ainda retraída de grãos de qualidade da safra nova. Na bolsa de Londres, no mesmo período, o robusta caiu ainda mais, superando 6% de perdas no contrato setembro. O conilon tipo 7 em Vitória, Espírito Santo, como referência, recuou próximo a 2% no comparativo, também sustentado pelo dólar e pela re-

sistência do vendedor. As exportações totais brasileiras de café no acumulado fechado da temporada 2014/15 (julho/junho) chegaram ao recorde de 36,492 milhões de sacas de 60 quilos, aumento de 6,9%, quando os embarques foram de 34,136 milhões de sacas. A receita com essas exportações em 2014/15 foi de US\$ 6,854 bilhões, com aumento de 28% no comparativo com igual período da temporada 2013/14 (US\$ 5,355 bilhões).

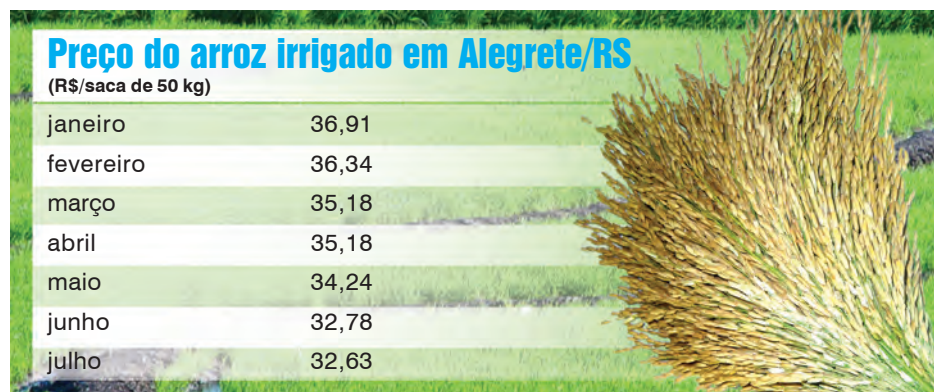
ARROZ

Rodrigo Ramos - ridrugi@safras.com.br

PREÇO DO CEREAL GAÚCHO VOLTA A MOSTRAR FRAQUEZA

O mercado gaúcho de arroz, principal referencial, voltou a mostrar fraqueza ao final da terceira semana de julho. A saca de 50 quilos em casca valia, em média, R\$ 33,39 no dia 16. Confrontada com igual período do mês passado – R\$ 33,58 -, havia queda de 0,6%. Na comparação com o mesmo período do ano passado, era verificada uma baixa de 6,1%, quando o valor registrado era de R\$ 35,55. Mesmo com a queda prevista para os estoques mundiais para a temporada 2015/16, os produtores gaúchos se ressentem da falta de uma decisão oficial sobre o preço mínimo do cereal, comenta Mahal Terra, analista de Safras & Mercado.

Um grupo de trabalho formado pela Federação das Associações de Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz), Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul (Farsul) e Instituto Riograndense do Arroz (Irga) vai discu-



Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/saca de 50 kg)	
janeiro	36,91
fevereiro	36,34
março	35,18
abril	35,18
maio	34,24
junho	32,78
julho	32,63

tir as tabelas dos custos de produção do arroz para trazer um ponto final na questão do preço mínimo da cultura. Essa foi uma das principais definições da reunião do setor com a ministra da Agricultura, Kátia Abreu, dia 14 de julho. Sobre o valor de R\$ 29,67 para o preço mínimo da saca, Henrique Dornelles, presidente da Federarroz, afirma que a ministra não ratificou esse número e que deixou aberto

espaço para diálogo no sentido de buscar um valor mais condizente com a realidade dos produtores. As informações são da Federarroz. O relatório do mês de julho de oferta e demanda do Usda estimou a produção mundial de arroz beneficiado em 480,34 milhões de toneladas para 2015/16. Para 2014/15, foi estimada safra de 476,28 milhões de toneladas.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

EM 2015/16 BRASIL DEVE CULTIVAR MAIOR SAFRA DA HISTÓRIA

Os produtores brasileiros de soja deverão cultivar 32,921 milhões de hectares em 2015/16, a maior área da história, crescendo 3,8% sobre o total semeado no ano passado, de 31,728 milhões. A projeção faz parte do levantamento de intenção de plantio de Safras & Mercado. Com um possível aumento de produtividade, de 3.025 quilos para 3.047 quilos por hectare, a produção nacional tem chance de se aproximar da casa de 100 milhões de toneladas, sendo estimada inicialmente em 99,809 milhões de toneladas, 4,5% superior à obtida em 2014/15, de 95,496 milhões de toneladas.

“Devido à melhor remuneração, a soja deverá roubar área do milho na safra de verão. Os produtores de milho deverão aumentar o foco no plantio da safrinha”, aponta o analista de Safras & Mercado Luiz Fernando Roque. “Algumas áreas de algodão vão migrar para soja também, mas essas são menos relevantes. Isso deve ocorrer, principalmente, na Bahia”, acrescenta. No Mato Grosso, que deve ter um aumento de área de 5%, o maior ganho de área é resultado da abertura de áreas novas no Leste e no Nordeste do estado, a região do Vale

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
janeiro	57,80
fevereiro	58,91
março	63,81
abril	61,63
maio	60,69
junho	62,19
julho	65,69

do Araguaia. A soja também deverá ocupar espaço de área de pastagem, principalmente na região do Matopiba e também no Pará.

O relatório de julho do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) indicou redução nas estimativas para os estoques finais americanos em 2015/16 e 2014/15. A projeção de produção para a atual safra foi elevada. A safra norte-americana está estimada em 3,885 bilhões de *bushels*, enquanto o mercado apostava em 3,794 bilhões. O Usda indicava em julho produção de 3,850 bilhões de *bushels*. Os estoques ficaram estimados em 425 milhões de

bushels, enquanto o mercado esperava 378 milhões. O relatório projetou safra mundial em 2015/16 de 318,92 milhões de toneladas. No relatório anterior, o número era de 317,58 milhões. Os estoques finais foram reduzidos de 93,22 milhões de toneladas para 91,8 milhões, abaixo do esperado pelo mercado, de 92,3 milhões. A projeção do Usda aposta em safra americana de 105,73 milhões de toneladas. Para o Brasil, a previsão é de uma produção de 97 milhões de toneladas, enquanto a safra argentina deverá ficar em 57 milhões de toneladas. A China deverá importar 77,5 milhões de toneladas.



Incomagri

Inovando Sempre



www.incomagri.com.br

[f /incomagri](https://www.facebook.com/incomagri)

(19) 3843-9900

vendas@incomagri.com.br

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

RARIDADE DE EXPORTAÇÃO SUSTENTA PREÇO

O algodão brasileiro encerrou a terceira semana de julho com preços mais firmes, sustentado pela paridade de exportação, com a alta acumulada do dólar frente ao real. O preço do algodão no CIF São Paulo estava em R\$ 2,12 por libra-peso no dia 16 de julho, ante R\$ 2,10 na semana anterior. Quando comparado a igual período do mês anterior, acumulava ganhos de 0,95%. E, em relação ao ano passado, acumula alta de 17,78%. No cenário internacional, destaque para o relatório de julho do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), que estimou a produção global de algodão em 111,46 milhões de fardos, ante os 118,98 milhões de fardos indicados para 2014/15. No relatório passado, eram esperados 111,32 milhões de fardos para 2015/16.

As exportações mundiais foram estimadas em 34,05 milhões de fardos para 2015/16, ante 33,80 milhões no

Média dos preços do algodão em pluma (R\$/@ CIF São Paulo pgto. 8 dias)	
janeiro	55,82
fevereiro	55,56
março	63,48
abril	70,67
maio	69,45
junho	68,02
julho	68,99

mês passado. A estimativa para o consumo mundial é de 114,44 milhões de fardos, ante 115,31 milhões de fardos indicados no mês anterior. Os estoques finais foram projetados em 108,14 milhões de fardos, ante 106,08 milhões de fardos projetados no relatório passado. A expectativa é que a China colha 27 milhões de fardos na temporada 2015/16, mesmo patamar do mês anterior. A produção do Paquistão para

2015/16 foi prevista em 10 milhões de fardos, mesmo nível do mês passado. O Brasil tem a safra 2015/16 estimada em 6,75 milhões de fardos, mesmo patamar do relatório anterior. A produção indiana de algodão deve chegar a 29,5 milhões de fardos em 2015/16, mesmo nível do relatório passado. Os norte-americanos deverão colher 14,5 milhões de fardos em 2015/16, mesmo patamar do mês anterior.

MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

PREVISÃO DE CORTE NAS SAFRAS MUNDIAL E DOS EUA PODE FAVORECER BRASIL

O mercado brasileiro de milho ingressou na segunda metade de julho com novas perspectivas de melhoria nas exportações, a partir das perspectivas de corte nas projeções de safra dos Estados Unidos e mundial na temporada 2015/16. Segundo o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, essas previsões de queda na produção não poderiam ter ocorrido em melhor momento para o mercado brasileiro, e já têm contribuído para uma retomada dos negócios na exportação. Ele explica que a alta de preços do milho na Bolsa de Mercadorias de Chicago, o câmbio desvalorizado (ao redor de R\$ 3,20 por dólar) e os preços nos portos entre R\$ 30 e R\$ 33 a saca, vêm possibilitando uma movimentação favorável para o escoamento da safra 2015, bem como uma negociação muito boa, de forma antecipada, para a safra 2016.

Molinari informa que o perfil externo vem oferecendo janelas importantes para

Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg - Centro-Sul)	
janeiro	25,53
fevereiro	25,82
março	27,08
abril	26,14
maio	23,87
junho	22,96
julho	24,34

as vendas brasileiras de milho. “Tivemos um quadro de excesso de chuvas nos Estados Unidos e de estiagem na Europa, o que já favorece uma absorção de lotes do Brasil para a safra 2016”, lembra. “A expansão do risco tem levado muitos importadores a antecipar suas compras futuras, encontrando ofertas disponíveis no Brasil, com oportunidades de embarque após setembro, levando em conta que a programação de em-

barques para julho, agosto e setembro está praticamente consumada”, analisa. Internamente, o mercado segue pressionado pelo avanço da colheita de milho safrinha, muito embora os preços não tenham recuado tanto em função do cenário internacional. Além disso, as chuvas nas últimas semanas no Paraná e no Mato Grosso do Sul atrasaram o andamento da colheita e reduziram a oferta de milho no mercado disponível.

TRIGO

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

INDÚSTRIA BRASILEIRA SEGUE RETRAÍDA E MANTÉM MERCADO EM RITMO LENTO

O mercado de trigo brasileiro nas últimas semanas tem se mantido estável, sem expectativa de fortes oscilações nos preços. Segundo o analista de Safras & Mercado Jonathan Pinheiro, a indústria permaneceu retraída por estar bem estocada nas principais regiões produtoras do País. Além disso, a proximidade da safra e a pressão baixista ocasionada pela entrada do produto no mercado mantêm os moinhos na espera por melhores oportunidades. No decorrer de junho o produto brasileiro ganhou ainda mais competitividade no âmbito internacional devido à elevação do dólar acima dos R\$ 3,10. Entretanto, o mercado não respondeu ao estímulo, visto que a baixa liquidez continuou minimizando a tendência.

No final do mês, os moinhos começaram a apresentar dificuldade na comercialização da farinha, reduzindo seu ritmo de

Média mensal do preço do trigo em Maringá/PR

(R\$/tonelada)

janeiro	589,05
fevereiro	591,67
março	645,00
abril	730,00
maio	730,00
junho	690,95
julho	680,00

moagem, o que alongou ainda mais os estoques. “Agora a indústria apresenta possibilidade de esperar a entrada da próxima safra para voltar a negociar, atenta à pressão baixista do período”, disse o analista. Após a elevação dos preços registrada no começo do ano, movida por fatores externos – como o preço nas bolsas americanas e

o dólar –, a quebra na safra gaúcha e a baixa qualidade do grão comercializado reduziram drasticamente o volume de trigo disponível no Brasil. Resultado dos últimos meses de oscilação, o mercado interno chegou a registrar baixa nas cotações e atualmente permanece estável – mas com preços menores em relação ao início de 2015.



A FAMÍLIA
DO AGRO
REUNIDA

10 A 12 DE AGOSTO
WISH SERRANO | GRAMADO.RS

INFORMAÇÕES: 51 9748 9263 . 55 3533-1217 INSCRIÇÕES: WWW.AVOZDOCAMPO.COM.BR/SEMINARIO

FORD CONSOLIDA AVANÇO NO MERCADO DE CAMINHÕES



A Ford obteve 19% de participação no primeiro semestre de 2015 e consolidou o seu avanço no mercado de caminhões. Foi a marca que mais cresceu dentro da indústria, aumentando a sua fatia com um ganho de 5,9 pontos percentuais. Além de liderar os segmentos de caminhões semileves e leves, também cresceu nos veículos pesados 6x4. “Ter uma linha diversificada e completa de veículos, focada na produtividade e economia mostrou ser uma vanta-

gem competitiva nesse período de grandes desafios, em que mais do que nunca os clientes buscam o melhor custo-benefício na operação das frotas”, afirma Flávio Costa, supervisor de Marketing da Ford Caminhões.

HEXAGON AGRICULTURE DESENVOLVE SOLUÇÕES PARA O ETANOL 2G

Uma iniciativa que avança cada vez mais no Brasil, o aproveitamento industrial da palha da cana, tanto para a cogeração de energia quanto para a produção de álcool de matriz celulósica, insere-se como a mais estratégica opção para geração de receitas adicionais e incremento de margens econômicas para as agroindústrias sucroenergéticas. Com potencial de aumentar a produção de uma mesma safra em até 30%, o etanol de segunda geração (2G) já é uma realidade cada vez mais presente no nosso dia-a-dia, e a Hexagon Agriculture está trabalhando continuamente na atualização das suas tecnologias para atender essa crescente demanda do setor.

CAMINHÃO DA VOLVO É O PESADO COM MAIOR VALOR DE REVENDA

O FH 460cv 6x4 é o caminhão pesado com o maior valor de revenda do mercado brasileiro, segundo estudo feito pela Agência Autoinforme, em parceria com a Editora Frota e a Texto Final de Comunicação Integrada, com base em levantamento de preços de veículos novos e usados da Molicar. “É um grande orgulho receber este prêmio. É o reconhecimento do mercado do excelente desempenho de nossos caminhões e da alta qualidade que nossos produtos entregam ao transportador em um mercado extremamente competitivo”, declara Bernardo Fedalto, diretor de Caminhões Volvo no Brasil. “Esse reconhecimento é fruto dos grandes investimentos que fazemos em nossos veículos”.



Fotos: Divulgação

VALMONT PROMOVE PROJETO FORMAÇÃO DE MONTADORES

A Valmont deu início em julho à primeira edição do Projeto Formação de Montadores, iniciativa que visa preparar jovens para o mercado de trabalho por meio de treinamento e capacitação técnica na montagem de equipamentos. Em parceria com a Fundação de Ensino Técnico Intensivo (Feti) de Uberaba/MG, a empresa promoverá curso teórico e prático para 30 adolescentes da instituição. “O objetivo é oferecer aos jovens assistidos pelas instituições parceiras, como no caso da Feti, um treinamento em montagem, capacitando os alunos para atuarem como assistentes de montagem em equipamentos de irrigação, como os pivôs”, explica a coordenadora de Recursos Humanos da Valmont, Bruna Abdanur, idealizadora do projeto.

BRANDT ADQUIRE PARTICIPAÇÃO MAJORITÁRIA NA TARGET FERTILIZANTES

A norte-americana Brandt, fabricante líder de especialidades para a agricultura, adquiriu participação majoritária na Target Brasil Fertilizantes Ltda, por meio de sua subsidiária brasileira. A Target Brasil fabrica, distribui e comercializa especialidades para a agricultura em todo o Brasil. Essa aquisição dá à Brandt sua primeira fábrica internacional. “Isto marca um ponto-chave na evolução da Brandt, acelerando o nosso crescimento no Brasil, um dos maiores e mais diversificados mercados agrícolas do mundo”, disse Rick Brandt, presidente e CEO da Brandt. “Estamos muito satisfeitos em receber a Target Brasil na família Brandt”.

Informações estratégicas para o mercado agropecuário



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

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

Solicite uma demonstração gratuita



www.safras.com.br
Tel.: (11) 3053-2712

GOVERNO DO PARANÁ ENTREGA TRATORES LS TRACTOR A PREFEITURAS

A LS Mtron, fabricante dos tratores LS Tractor, venceu a concorrência e está fornecendo 15 tratores Plus 80 cabinados para o projeto “Apoio à Pecuária Leiteira na Agricultura Familiar no Norte Pioneiro”, cujo objetivo é melhorar a qualidade do leite e a produtividade nas pequenas propriedades por meio dos equipamentos cedidos pelas prefeituras e da capacitação de produtores e técnicos. “Todos os itens são de fábrica e trazem o melhor em termos de tecnologia embarcada, uma das características dos produtos LS, algo que está no DNA da empresa”, destaca o diretor Comercial da empresa, André Rorato. Os tratores adquiridos foram vendidos pela concessionária LS Tractor da região, a Engepeças.

FPT INDUSTRIAL COM NOVO GERENTE DE REDE DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA

A FPT Industrial anunciou Adriano Silva (foto) como novo gerente para desenvolvimento da rede de assistência técnica da marca na América Latina, que irá oferecer atendimento destinado aos produtos da FPT Industrial na região. O executivo é formado em Engenharia Mecânica pela PUC/MG e especialista em Gestão Empresarial, Finanças e Controladoria pela FGV. Possui 22 anos de experiência no setor de máquinas de construção. Tornou-se gerente comercial na New Holland Construction, onde foi responsável pelas Regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste e estado de Minas Gerais, após passar pela Fiatallis. Silva foi convidado a integrar a área de desenvolvimento de rede da FPT Industrial com a tarefa de executar o plano de expansão da rede de assistência técnica na América Latina.



MARINI FAZ ANIVERSÁRIO COM NOVO SITE

No mês de julho a Marini, empresa com foco no desenvolvimento, na fabricação e na comercialização de equipamentos agrícolas sediada em Passo Fundo/RS, comemorou 26 anos de história, com muito trabalho e dedicação. A empresa preparou algumas novidades para seus clientes. Entre elas, uma nova área, mais ampla e bem localizada na Expointer, feira que ocorre de 29 de agosto a 6 de setembro, em Esteio/RS. E também um novo site - www.marini.agr.br - já adequado às novas tecnologias e preparado para os novos lançamentos da empresa.

RIGRANTEC COMPLETA 20 ANOS

A Rigrantec, empresa brasileira com negócios na América Latina e Europa, completou 20 anos de história. A companhia começou em 1995 com produtos de tecnologia de aplicação, e no início dos anos 2000 iniciou a diversificação de seus negócios incorporando as linhas de nutrição, paisagismo e tratamento de sementes. Foi a primeira empresa a investir em polímeros protetores para TS no País, como o PolySeed 70, a única alternativa para o sucesso na aplicação do Permit em pó no algodão e arroz. Hoje tem marcas conhecidas e líderes de seus segmentos como Trilha, Zero Espuma, Neutralize Ultra e Fuso Clean Nova Fórmula Top. Para nutrição de plantas, trabalha com duas linhas complementares: a dos bioestimulantes, com substâncias húmicas, extratos de algas e aminoácidos; e a dos quelatos. (Na foto, a equipe do escritório da empresa)



CARRETA INTERATIVA DA JOHN DEERE COM INFORMAÇÕES

Para mostrar a excelência dos produtos John Deere, a empresa promove, desde julho, o Tratour: uma carreta passará em municípios que não sediam lojas dos concessionários da John Deere, levando conhecimento e informação aos agricultores e oferecendo a oportunidade para que eles adquiram equipamentos da companhia em condições especiais. Com uma sala de aula, o caminhão conta com informações de especialistas da John Deere a respeito dos benefícios dos produtos. O gerente de Marketing Tático da John Deere, Celso Monteiro (foto), acredita que a grande importância do Tratour é a aproximação e o relacionamento direto com os clientes, que passam a entender como ter acesso aos produtos. “Vamos mostrar a eles a história e tradição da John Deere no segmento agrícola e os diferenciais dos nossos produtos com relação ao que há no mercado”.



NEW HOLLAND PASSA A ATUAR NA MODALIDADE DE BARTER

A New Holland adota uma nova modalidade de negócio: o *barter*. A operação, comum entre produtores para a aquisição de sementes, defensivos e fertilizantes, consiste na negociação de máquinas utilizando como moeda de troca sacas de soja, com parceria da Cargill. A empresa torna-se assim a única do mercado a aceitar a oleaginosa na negociação. A expectativa é de que as vendas com essa operação atinjam R\$ 20 milhões somente este ano. "Quando começamos a montar a estratégia, em 2014, havia muitas dúvidas em relação à mudança no cenário político e precisávamos já traçar planos para minimizar essa insegurança, pois sabemos que o produtor quer e precisa de tecnologia no campo", afirma Jefferson Kohler, gerente de Marketing da New Holland. Todo o portfólio de máquinas, implementos e agricultura de precisão da New Holland está disponível para ser negociado por *barter*.

YARA APRESENTA NOVO FERTILIZANTE PARA ARROZ

Para atender uma demanda histórica dos produtores de arroz inundado, a Yara traz ao mercado o YaraVera, uma fonte equilibrada de nitrogênio e enxofre no mesmo grânulo, que facilita a aplicação e torna a lavoura mais uniforme, fornecendo a nutrição adequada para a cultura. "Os estudos de campo foram realizados ao longo dos últimos três anos em mais de dez áreas de

SIAGRI COM NOVIDADES NO CONGRESSO DA ANDAV



São Paulo capital será palco de 17 a 19 de agosto do V Congresso da Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (Andav), evento apropriado para o lançamento de novos produtos e serviços da Siagri-Software. A empresa goiana lançará o Siagri BI, o Siagri CRM, o Portal do Cliente e a plataforma EaD. O presidente da empresa, Carlos Barbosa (foto), marcará presença no congresso que reúne especialistas, empresas nacionais e internacionais do segmento. As novidades, que serão apresentadas aos distribuidores de insumos, estão relacionadas à gestão de indicadores, ao relacionamento com clientes e à capacitação. Com o crescimento e a profissionalização do setor de insumos agrícolas, a tecnologia da informação tem-se tornado importante ferramenta para gestão, eficiência operacional e otimização de custos.

BIOGENE E DISTRIBUIÇÃO SÃO PARCERIAS DE SUCESSO

Na construção do seu caminho no agronegócio brasileiro, a BioGene tem por objetivo trazer produtos de qualidade com alta performance e que atendam as mais variadas necessidades do agricultor. Dentro dessa dinâmica, entendendo que toda atividade econômica precisa ser sustentável e otimizada em 100% da sua rentabilidade, a empresa tem em seus parceiros comerciais e rede de distribuição o principal elo entre as soluções levadas pelos seus produtos e serviços, gerando ótimos resultados no campo. Os parceiros comerciais da empresa conhecem a realidade de cada área e possuem um excelente relacionamento com seus clientes, permitindo, assim, soluções criativas e de longo prazo para todos os envolvidos na atividade agrícola.



arroz inundado, localizadas nos principais municípios orizicultores do Rio Grande do Sul. Nessas áreas constatamos um melhor desenvolvimento vegetativo da lavoura, resultando em aumento médio de produtividade de dez sacas/hectare, o que é um grande resultado para a cultura", afirma Maicon Cossa, diretor Comercial da Yara.

ANOTE AÍ

O II Seminário A Voz do Campo ocorre em Gramado/RS, de 10 a 12 de agosto. Haverá palestras, informações técnicas, feiras, debates, relacionamento e projeções de mercado. O evento, que reunirá alguns especialistas em agronegócio do País, é uma promoção do Programa A Voz do Campo. Inscrições e mais informações em www.avozdocampo.com.br/seminario

A 3ª Biental de Negócios da Agricultura Brasil Central, organizada por Famasul, Faeg, Famato e Fape, será realizada em Campo Grande, em 31 de agosto e 1º de setembro. Com o tema "Conectado o campo e a cidade", é uma vitrine do agronegócio e reunirá as principais informações e tecnologias sobre o setor. Com eventos paralelos, palestras, *workshops* e painéis de discussão, serão apresentadas questões estratégicas do setor. www.bientaldaagricultura.com.br

O Grupo de Estudos Luiz de Queiroz e a Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz, da Esalq/USP, promovem, de 9 a 11 de setembro, o II Encontro Nacional da Soja, em Rio Verde/GO, com palestras para a discussão da produção da soja. O encontro tem o objetivo de difundir tecnologias e informações para todas as cadeias da soja. www.fealq.org.br

A Associação Brasileira de Engenharia Agrícola promove o 44º Congresso Brasileiro de Engenharia Agrícola, de 13 a 17 de setembro, no hotel Fonte Colina Verde, em São Pedro/SP. O evento terá sessões com trabalhos técnico-científicos, conferências, palestras, reuniões e troca de experiências entre produtores, pesquisadores, professores, estudantes e profissionais de agroindústrias. www.sbea.org.br

A Associação Brasileira de Tecnologia de Sementes (Abrates) realiza, de 14 a 17 de setembro, o XIX Congresso Brasileiro de Sementes, no Hotel Rafain Palace, em Foz do Iguaçu/PR. O tema é "A semente e a evolução tecnológica para os sistemas de produção". Serão realizados ainda o XIII Simpósio Brasileiro de Patologia de Sementes, o VIII Simpósio Brasileiro de Tecnologia de Sementes Florestais e o II Simpósio Brasileiro de Sementes de Espécies Forrageiras. www.cbsementes.com.br

Mais informações sobre eventos em www.agranja.com

IPMA - ÍNDICE DE PREÇOS MÁQUINAS AGRÍCOLAS

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

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

TRATORES		Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
AGRALE	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	4100 4X2	15CV	40.214	25.537	25.154	23.911	22.805	21.837	20.653	19.665	18.560	17.553	16.526
	4100 4X4	15CV	45.806	30.226	28.652	27.235	25.976	24.874	23.524	22.400	21.141	19.994	18.824
	4118 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 4X4 HSE	30CV	62.490	41.242	39.094	37.161	35.442	33.639	32.098	30.563	28.845	27.290	25.684
	575 4 COMPACT INV /S. REDUTOR 4X4	75CV	90.459	59.693									
	5075 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75CV	90.459	59.693	56.584	53.786	51.299	49.122					
	5075 4X4 INVERSOR	75CV	92.649	61.138	57.954	55.088	52.540	50.311	47.582	45.307	42.760	40.440	38.075
	5085 4X4	85CV	111.965	73.884	70.036	66.572	63.494	60.800	57.502	54.753	51.675	48.871	46.012
	5105	105CV	122.223	80.653									
CASE IH	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	FARMALL 60 OLAT MEC. 12X4 (OF161P)	65CV	58.198	52.593	50.253								
	FARMALL 60 ARROZ MEC. 12X4 (OF1639)	65CV	59.837	54.496	51.648								
	FARMALL 80 PLAT MEC. 20X12 (QJ1R87)	78CV	67.214	61.204	58.016	55.147	52.597	50.368	47.633	45.356			
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X12 (QJ18R5)	78CV	69.673	63.443	60.139	57.185	54.521						
	FARMALL 90 4X4 PLATAFORMADO IMPOR.	90CV			60.327	57.344	54.692	52.372	49.531	47.163			
	FARMALL 95 PLAT MEC. 12X12 (OL1R93)	104CV	80.329	73.146	69.330	65.907	62.859	60.193	56.927	54.208			
	FARMALL 110 PLAT MEC. 8X8 (NJ11R6)	110CV	90.165										
	FARMALL 120 PLAT MEC. 8X8 (QJ12R6)	122CV	96.362										
	FARMALL 95 ARROZ MEC. 12X12 (ON19K4)	104CV	99.182	90.312	85.609	81.375	77.612						
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							
	5055E 4X4	55CV	55.520	38.651	35.194	33.381							
	5065E 4X2	65CV	63.011	43.866	39.943	37.863							
	5065E 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	79CV	74.365	51.770	47.141	44.685							
	5078E 4X2	78CV	75.643	52.680	47.951	45.453							
	5075E 4X4	75CV	76.177	53.032	48.289	45.774	43.510						
	5078E 4X4	78CV	78.694	54.784	49.885	47.286	44.949						
JOHN DEERE	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	5085E 4X2	85CV	82.727	57.592	52.441	49.710							
	5090E 4X4	90CV	86.727	60.377	54.977	52.114	49.537						
	5095E 4X4	95CV	87.784	61.112	55.847								
	6110D 4X4 CABINADO IMPORTADO	107CV	102.493	71.352	64.971	61.587							
	6110E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	110CV	110.118	78.680	69.804	66.168							
	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	125.583	87.412	79.595	75.449	71.718						
	6110E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO	110CV	127.755	88.939	80.985	76.767							
JOHN DEERE	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	6125E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	125CV	135.065	94.027	85.619	81.159							
	6125E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO	125CV	147.781	102.880	93.880	88.801							
	7195J 4X4 POWQUAD PLUS C/RED DUTH	195CV	194.299	135.264	123.167	116.753							
	7195J 4X4 POWQUAD CABINADO	195CV	225.955	157.302	143.235	135.775							
	7210J 4X4 POWQUAD CABINADO	210CV	245.977	171.241	155.926	147.805							
	7210J 4X4 POWQUAD CAB. DUPLADO	210CV	251.014	174.747	159.119	150.832	143.373						
	7225J 4X4X POWQUAD CAB. DUPLADO	225CV	280.545	195.306	177.839	168.577	160.241						
	8280R 4X4 APS CABINADO	280CV	444.169	309.215	281.582	268.897							
	8335R 4X4 APS CABINADO	335CV	497.025	346.012	315.068	298.658							
JOHN DEERE	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	9410R 4X4 ARTICULADO	410CV	518.222	360.768									
	9460R 4X4 ARTICULADO	460CV	579.297	403.286									
	9510R 4X4 ARTICULADO	510CV	635.409	442.350									
	9560R 4X4 ARTICULADO	560CV	697.527	485.595									



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 AGOSTO 2015

Leilões on-line com lotes programados para finalizar a partir de 01.08.2015 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.

LOTE DE BOMBAS ANNOVI REVERBERI LOTE 1780

Lance Atual	Último Lance
R\$ 45.000,00 (BRL) + 5%	---
02:21:08:16 das horas min seg	Valor de Incremento R\$ 1.000,00
EFETUAR LANCE	AUTO-OFFERTA

TRATOR JOHN DEERE 7500 - ANO 2000 LOTE 1752

Lance Atual	Último Lance
R\$ 30.000,00 (BRL) + 5%	---
02:20:52:53 das horas min seg	Valor de Incremento R\$ 1.000,00
EFETUAR LANCE	AUTO-OFFERTA

TRATOR VALTRA BH 185 4X4 ANO 2010 LOTE 1748

Lance Atual	Último Lance
R\$ 55.000,00 (BRL) + 5%	---
02:21:12:36 das horas min seg	Valor de Incremento R\$ 1.000,00
EFETUAR LANCE	AUTO-OFFERTA

LANDINI	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	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	83.588	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	93.080	84.756	80.342	76.369	72.837	69.747	65.963	62.810			
MASSEY FERGUSON	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	MF 255F 4X2 COMPACTO	50CV	44.071	31.938	29.082	27.567	26.204	24.992	23.932	22.633	21.552	20.340	19.236
	MF 255F 4X4 COMPACTO	50CV	48.396	35.072	31.936	30.272	28.775	27.445	26.280	24.855	23.667	22.336	21.124
	MF 250XE 4X2 ADVANCED	50CV	50.272	36.432	33.174	31.446	29.891	28.509	27.300	25.819	24.584	23.202	21.943
	MF 255 4X2 ADVANCED	55CV	52.368	37.951	34.557	32.757	31.137	29.697	28.437	26.895	25.609	24.169	22.858
	MF 250XF 4X2 COMPACTO	50CV	53.404	38.702	35.241	33.405	31.753	30.285	29.000	27.427	26.116	24.648	23.310
	MF 250XE 4X4 ADVANCED	50CV	55.376	40.131	36.542	34.639	32.926	31.403	30.071	28.440	27.080	25.558	24.171
	MF 255 4X4 ADVANCED	55CV	55.679	40.351	36.742	34.828	33.106	31.575	30.236	28.595	27.228	25.698	24.303
	MF 250XF 4X4 COMPACTO	50CV	58.887	42.675	38.858	36.835	35.013	33.394	31.977	30.243	28.797	27.178	25.703
	MF 2625 4X4 PLATAFORMADO	62CV	65.519	47.482									
	MF 4265 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO	65CV	71.982	52.165	47.500	45.026	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	41.348			
	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 4X4 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	72.646	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	92.838				
	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	111.006	105.516	100.637	96.368				
	MF 7140 4X4 ESPECIAL	140CV	183.274	132.818	120.940	114.641	108.972	103.933	99.524				
	MF 7180 4X4 CABINADO	180CV	183.966	133.320	121.397	115.074	109.383	104.325	99.899				
	MF 7350 4X4 CABINADO	150CV	185.824	134.666	122.623	116.236	110.488	105.379	100.908				
	MF 7150 4X4 ESPECIAL	150CV	192.669	139.627	127.140	120.518	114.556	109.261	104.625				
	MF 7370 4X4 CABINADO	170CV	200.690	145.439	132.433	125.535	119.327	113.809	108.981				
	MF 7170 4X4 ESPECIAL	170CV	202.949	147.076	133.923	126.948	120.670	115.090	110.207				
	MF7180 4X4 ESPECIAL	180CV	212.284	153.842	140.083	132.787	126.221	120.384	115.277				
	MF 7390 4X4 CABINADO	190CV	219.273	158.906	144.695	137.159	130.376	124.347	119.072				
	MF 7415 4X4 CABINADO	215CV	227.635	164.966	150.213	142.389	135.348	129.089	123.613				
	MF 8670 4X4 CABINADO IMPORTADO	320CV	445.878	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					
NEW HOLLAND	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	TT 3840 4X4 SEMI PLATAFORMADO	55CV	61.632	44.664	40.670	38.552	36.645	34.951	33.468	31.652	30.139	28.445	
	TT3840F 4X4 ESTREITO SEMI PLAT.	55CV	61.632	44.664	40.670	38.552	36.645	34.951	33.468	31.652	30.139	28.445	
	TL 60 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	65CV	62.101	45.005	40.980	38.845	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								

NEW HOLLAND	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	TL 85 4X4 EXITUS CABINADO	88CV	101.335	73.437	66.870	63.387	60.253	57.466	55.028	52.043	49.555	46.769	44.232	
	TS 6020 4X4 PLATAFORMADO	111CV	105.641	76.558	69.711	66.080	62.813	59.908	57.366	54.254				
	8030 4X4	123CV	109.220	79.151	72.073	68.319	64.940	61.937	59.310	56.092	53.411	50.408	47.673	
	TL 95 4X4 EXITUS CABINADO	103CV	110.424	80.024	72.867	69.072	65.656	62.620	59.964	56.711	54.000	50.964	48.199	
	TS 6020 4X4 CABINADO	111CV	114.414	82.915	75.500	71.568	68.029	64.883	62.130	58.760				
	TS 6040 4X4 PLATAFORMADO	132CV	114.718	83.136	75.701	71.758	68.210	65.055	62.296	58.916				
	TS 6040 4X4 CABINADO	132CV	127.351	92.291	84.037	79.660	75.721	72.219	69.156	65.404				
	TM 7010 4X4 PLATAFORMADO	141CV	131.395	95.222	86.706	82.190	78.126	74.513	71.352	67.481				
	TK 4060 ESTEIRA PLATAF. BI-PARTIDA	101CV	134.684	97.605	88.876									
	TM 7020 4X4 PLATAFORMADO	149CV	143.287	103.840	94.553	89.629	85.197	81.257	77.810	73.588				
	TM 7010 4X4 EXITUS CABINADO	141CV	145.429	105.392	95.967	90.968	86.470	82.471	78.973	74.688				
	TM 7020 4X4 EXITUS CABINADO	149CV	152.739	110.690	100.791	95.541	90.817	86.617	82.942	78.443				
	TM 7010 4X4 SPS CABINADO	141CV	153.215	111.034	101.104	95.839	91.099	86.887	83.201	78.687				
	TM 7040 4X4 PLATAFORMADO	180CV	161.978	117.385	106.887	101.320	96.309	91.856	87.959	83.187				
	TM 7020 4X4 SPS CABINADO	149CV	165.287	119.783	109.071	103.390	98.277	93.733	89.756	84.887				
	TM 7040 4X4 EXITUS CABINADO	180CV	171.104	123.998	112.909	107.028	101.736	97.031	92.915	87.874				
	TM 7040 4X4 SPS CABINADO	180CV	181.777	131.733	119.952	113.704	108.082	103.084	98.710	93.355				
	T7 240 4X4	234CV	248.831	180.327	164.200	155.648								
	T7 245 4X4	242CV	259.627	188.151	171.324	162.401								
	T8 270 4X4 IMPORTADO	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	448CV	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	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
		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	41.787	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 680 4X4 PLATAFORMADO		86CV	71.604	51.891	47.250	44.789	42.575	40.606						
A 950 4X2 PLATAFORMADO		95CV	75.911	55.013	50.093	47.484	45.136	43.049						
A 750 4X4 PLATAFORMADO		78CV	76.230	55.243	50.303	47.683	45.325	43.229						
A 850 4X4 PLATAFORMADO		85CV	82.656	59.900	54.544	51.703	49.146	46.873						
A 950 4X4 PLATAFORMADO		95CV	82.735	59.958	54.596	51.752	49.193	46.918						
BM 100 4X2 PLATAFORMADO		106CV	94.920	68.788	62.637	59.374	56.438	53.828	51.545	48.748	46.418	43.808	41.432	
BM 100 4X4 PLATAFORMADO		106CV	100.357	72.728	66.224	62.775	59.671	56.912	54.497	51.541	49.077	46.318	43.805	
BM 110 4X2 PLATAFORMADO		116CV	102.975	74.626	67.952	64.413	61.227	58.396	55.919	52.885	50.357	47.526	44.947	
BM 110 4X4 PLATAFORMADO		116CV	109.084	79.053	71.983	68.234	64.860	61.860	59.236	56.022	53.345	50.345	47.614	
BM 100 4X2 CABINADO		106CV	114.636	83.076	75.647	71.707	68.161	65.009	62.251	58.874	56.060	52.908	50.037	
BM 125i 4X4 PLATAFORMADO		135CV	119.553	86.640	78.892	74.783	71.085	67.797	64.921	61.399	58.464	55.177	52.183	
BM 100 4X4 CABINADO		106CV	120.093	87.031	79.247	75.120	71.405	68.103	65.214	61.676	58.728	55.426	52.419	
BM 110 4X2 CABINADO		116CV	122.711	88.928	80.975	76.758	72.962	69.588	66.636	63.021	60.008	56.634	53.562	
BM 110 4X4 CABINADO		116CV	128.819	93.355	85.006	80.579	76.594	73.052	69.953	66.158	62.996	59.454	56.228	
BM 125i 4X4 CABINADO		135CV	143.313	103.858	94.570	89.645	85.212	81.271	77.823	73.601	70.083	66.143	62.554	
BH 145 4X4 PLATAFORMADO		153CV	145.678	105.572	96.131	91.124	86.618	82.612	79.107	74.816	71.240	67.234	63.586	
BH 165 4X4 PLATAFORMADO		174CV	149.366	108.245	98.564	93.431	88.811	84.704	81.110	76.710	73.043	68.936	65.196	
BH 180 4X4 PLATAFORMADO		189CV	152.132	110.249	100.390	95.161	90.455	86.272	82.612	78.131	74.396	70.213	66.403	
BH 145 4X4 CABINADO		153CV	165.413	119.874	109.154	103.469	98.352	93.804	89.824	84.951	80.891	76.343	72.201	
BH 165 4X4 CABINADO		174CV	169.801	123.054	112.049	106.214	100.961	96.293	92.207	87.205	83.037	78.368	74.116	
BH 180 4X4 CABINADO		189CV	173.888	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	25.648	24.257	23.097	21.799	20.616	
	1155 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO	55CV	49.480	35.858	32.651	30.951	29.420	28.060	26.869	25.412	24.197	22.836	21.597	
	1155 4X4 PLATAFORMADO	55CV	50.980	36.945	33.641	31.889	30.312	28.910	27.684	26.182	24.930	23.529	22.252	
	1155 4X4 SUPER ESTREITO CABINADO	55CV	54.728	39.661	36.115	34.234	32.541	31.036	29.719	28.107				
	1155 4X4 CABINADO	55CV	63.725	46.181	42.051	39.861	37.890	36.						

	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	306.314						
	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) PLAT2010 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) PLAT2010 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	575.849	536.394	498.831						
	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	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	1175 COM PLATAFORMA 16	5 SP	327.886	216.378	201.568	184.498	171.917	160.198	152.373	145.161	136.746	130.014	124.004
	1175 CABINADA COM PLATAFORMA 19	5 SP	328.959	217.086	202.228	185.102	172.479	160.722	152.872	145.636	137.193	130.440	124.409
	1175 COM PLATAFORMA 22	5 SP	339.686	224.165	208.822	191.138	178.104	165.963	157.857	150.385	141.667	134.693	128.466
	1175 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	359.387	237.166	220.934	202.224	188.434	175.589	167.012	159.107	149.884	142.505	135.917
	1175 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 20	5 SP	364.596	240.604	224.136	205.155	191.165	178.134	169.433	161.413	152.056	144.571	137.887
	1175 ARROZEIRA EST. PLAT. RIGIDA 19	5 SP	377.280	248.974	231.933	212.292	197.815	184.331	175.327	167.028	157.346	149.600	142.684
	1470 COM PLATAFORMA 20	5 SP	379.399	250.372	233.236	213.484	198.926						
	1470 COM PLATAFORMA 22	5 SP	383.785	253.267	235.932	215.952	201.226						
	1470 COM PLATAFORMA 25	5 SP	394.342	260.233	242.422	221.892	206.761						
	1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	408.347	269.476	251.032	229.773	214.104						
	1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 20	5 SP	426.056	281.162	261.918	239.738	223.390						
	1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 22	5 SP	432.307	285.287	265.761	243.255	226.667						
	1570 COM PLATAFORMA 20	5 SP	434.185	286.526	266.915	244.312	227.651						
	1570 COM PLATAFORMA 22	5 SP	439.293	289.897	270.055	247.186	230.330						
	1570 COM PLATAFORMA 25	5 SP	449.509	296.639	276.336	252.934	235.686						
	9470 STS COM PLATAFORMA 22	AXIAL	507.597	334.973	312.046	285.620	266.143						
	9470 STS COM PLATAFORMA 25	AXIAL	523.192	345.264	321.633	294.395	274.320						
	9570 STS ARROZEIRA COM PLAT. 22	AXIAL	592.441	390.963	364.204	333.361	310.628						
	9570 STS COM PLATAFORMA 25	AXIAL	614.529	405.539	377.782	345.790	322.210						
	9570 STS COM PLATAFORMA 30	AXIAL	654.517	431.928	402.365	368.291	343.176						
	9670 ARROZEIRA COM PLAT. DRAPER 25	AXIAL	743.752	490.816	457.222								
	9670 STS COM PLATAFORMA 30	AXIAL	759.886	501.463	467.141	427.581	398.423						
	9670 STS COM PLATAFORMA 35	AXIAL	775.289	511.628	476.610	436.248	406.499						
	9770 STS COM PLATAFORMA 35	AXIAL	886.192	584.814	544.787	496.652	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	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	MF 5650 ADVANCED COM PLAT. 18	5 SP	299.318	197.525	184.006	168.423	156.938	146.241	139.097	132.513	124.832	118.686	113.200
	MF 5650 HIDROSTATICA COM PLAT. 18	5 SP	306.802	202.465	188.607	172.635	160.862	149.897	142.575	135.827	127.953	121.654	116.030
	MF 5650 MECANICA ARROZ PLAT. 18	5 SP	334.625	220.825	205.711	188.290	175.450	163.491	155.505	148.144	139.557	132.686	126.552
	MF 5650 SR COM PLATAFORMA 18	5 SP	346.123	228.413	212.779	194.760	181.479	169.108					
	MF 32 ADVANCED COM PLATAFORMA 23	5 SP	387.201	255.521	238.032	217.875	203.017	189.179					
	MF 32 ADVANCED ARROZ COM PLAT. 20	5 SP	393.144	259.443	241.685	221.218	206.133	192.082					
	MF 32 SR COM PLATAFORMA 23	5 SP	457.495	301.909	281.245								
	MF 5650 SR ESTEIRA COM PLAT. 18	5 SP	461.634	304.641	283.790	259.757	242.044	225.545					
	MF 32 SR ARROZ COM PLATAFORMA 20	5 SP	469.724	309.979	288.763								
	MF 32 SR ARROZ ESTEIRA PLAT. 20	5 SP	542.225	357.824	333.333								
	MF 9690 ATR II COM PLATAFORMA 25	AXIAL	637.161	420.474	391.695	358.525	334.076	311.304	296.098				
	MF 9690 ATR II COM PLATAFORMA 30	AXIAL	681.508	449.740	418.958	383.478	357.328	332.971	316.707				
NEW HOLLAND	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	TC 5070 EXITUS COM PLATAFORMA 20	5 SP	337.933	223.008	207.745	190.152	177.185	165.107	157.042				
	TC 5070 EXITUS COM PLATAFORMA 17	5 SP	340.711	224.841	209.452	191.715	178.641	166.464	158.333				
	TC 5070 COM PLAT. FLEXIVEL 17	5 SP	386.099	254.794	237.354	217.254	202.439	188.640	179.426				
	TC 5070 COM PLAT. FLEXIVEL 20	5 SP	392.382	258.940	241.217	220.789	205.733	191.709	182.345				
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 15	5 SP	400.244	264.129	246.050	225.214	209.856	195.551	185.999				
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 17	5 SP	410.476	270.881	252.341	230.971	215.221	200.550	190.754				
	TC 5070 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 17	5 SP	444.153	293.104	273.043	249.920	232.878	217.004	206.404				
	TC 5090 COM PLATAFORMA 25	6 SP	483.292	318.933	297.104	271.944	253.399	236.127	224.593				
	TC 5090 COM PLATAFORMA 20	6 SP	487.546	321.741	299.720	274.338	255.630	238.205	226.570				
	TC 5090 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	526.546	347.477	323.694	296.282	276.078	257.259	244.693				
	TC 5090 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 20	6 SP	534.955	353.027	328.864	301.014	280.487	261.368	248.601				
	CR 5080 COM PLAT. FLEXIVEL 20	DUPL ROTOR	539.261	355.868	331.511								
NEW HOLLAND	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	1.157.697	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	259.148	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													
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CASE IH	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									
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	386.549	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 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		
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									
MONTANA	HIDRO 4X4 28MT	2500 LT	402.299	265.994									
	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									
NH	MA 2627M 27MT	2600 LT	390.485	258.183	239.303	218.975	203.991	190.035	180.717	172.127	162.106	154.089	146.931
	MA 3027H 27MT	3000 LT	398.510	263.489	244.222	223.475	208.184	193.941	184.431	175.665	165.437	157.256	149.951
	MA 2027H 27MT	3000 LT	411.037	271.771	251.898	230.500	214.728	200.037	190.228	181.186	170.638	162.199	154.664
	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	131.968	122.938	116.909	111.352	104.870		
	H3000 T 4X4 HIDRO 25MT	3000 LT	305.794	202.186	187.402	171.482	159.749	148.819	141.522	134.795	126.947		
	H3500 F 4X4 HIDRO 31MT	3500 LT	325.377	215.372	199.624	182.666	170.167	158.525	150.751	143.586	135.226		
STAR	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	407.292	269.295	249.604	228.400	212.772						
	GLADIADOR 3000 25MT	3000 LT	428.729	283.469	262.741	240.421	223.970	208.647					
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 (%)		
	JUN (A)	MAI (B)	JAN - JUN (C)	JUN (D)	JAN-JUN (E)	A/B	A/D	C/E
Tratores de rodas	3.745	3.514	20.810	4.907	26.831	6,6	-23,7	-22,4
Nacionais	3.703	3.489	20.710	4.884	26.747	6,1	-24,2	-22,6
Importados	42	25	100	23	84	68,0	82,6	19,0
Colheitadeiras	317	278	1.969	354	2.905	14,0	-10,5	-32,2
Nacionais	317	277	1.959	354	2.894	14,4	-10,5	-32,3
Importadas	0	1	10	0	11	0,0		-9,1

Exportações

Tratores de rodas	806	744	3.642	900	4.225	8,3	-10,4	-13,8
Colheitadeiras	15	18	232	44	475	-16,7	-65,9	-51,2

Fonte: Anfavea/Julho

Agricultura moderna

Alta qualidade

Fertilizante que permite um maior aprofundamento das raízes e ainda um melhor aproveitamento de nutrientes do subsolo, o que minimiza os efeitos negativos da estiagem, do veranico e da seca em sua lavoura.



Gesso Agrícola Granulado

SulfaCal

Sulfato de Cálcio

Alta concentração de **cálcio** e **enxofre** *solúveis*

Imbituba | SC | (48) 3255-0550 | www.sulgesso.com

Pastagens com alta produtividade e rendimento superior.

FormaD

Programa de inovação em sementes forrageiras Seedmax.



Alfafa, Cornichão, Trevo Branco e Trevo Vermelho.

www.seedmax.com.br

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

PORTFÓLIO COMPLETO PARA A ALTA PRODUTIVIDADE

DESDE O TRATAMENTO DE SEMENTES ATÉ A COLHEITA

(51) 3464-6030
www.omegafertil.com.br



Rua General Sebastião Barreto 169,
Niterói, Canoas/RS

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

FAÇA JORRAR OS RESULTADOS!

AGRO GUIA

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



PHYTOTECH
BIOPROTEÇÃO E PERFORMANCE

LINHA BIOC



LINHA VALORA



LINHA AMINIUM





PRO+
CONFIANÇA EM PRODUTIVIDADE





Omega
NUTRIÇÃO VEGETAL

GRUPO ORION



**SODER
TECNO**

☎ 54 3331-5633 - CARAZINHO - RS

Qualidade e Confiabilidade

Visite nosso estande na EXPOINTER 2015
De 29 de agosto a 06 de setembro



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
- Paracheque com sinaleiras

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

São José
Industrial
Desde 1993

Expointer
VISITE NOSSO ESTANDE

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 SCARABELOT



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

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

São José

Industrial
Desde 1993

Expointer
VISITE NOSSO ESTANDE

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

RFS - ROLO FACA SCARABELOT



Aplicação:

É usado a partir da colheita para acamar a palha do arroz, evitando o rebrote e a conseqüente disseminação do arroz vermelho, bem como, para decompor mais rapidamente os restos culturais da planta. A operação de rolagem deve ser feita durante ou após a chuva ou com a lavoura ainda irrigada, uma vez que recompõe o terreno dos rastros de esteira e pneus, e ainda, devolve o aterro aos leilheiros de origem pela acomodação das taipas. Indispensável quando se deseja repetir o plantio na mesma área.

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

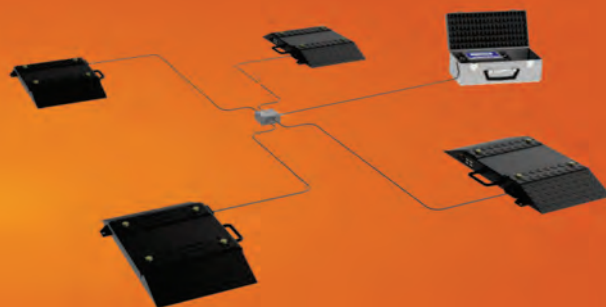
Rua Usilio Tonetto, 1441 - Vila Manenti - CEP: 88930-000 - Turvo / SC

E-mail: vendasscarabelot@hotmail.com - www.metalurgiscarabelot.com.br



Balança de Plataforma CM 1002 W (sem fio)

Balança de Plataforma CM 1002



Plataformas de Pesagem para
Veículos agrícolas

www.celmi.com.br


Grupo Celmi

Contato 43 - 3035 1667
SAC 0800 - 085 - 1667



Tecnologia a serviço da lavoura

Visite nosso estande na EXPOINTER 2015
De 29 de agosto a 06 de setembro
E aproveite condições especiais.



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 lenticlar



Reboque semeadeira



Screaper

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

A Agricultura e as Máquinas Agrícolas evoluíram.
Agora chegou a INOVAÇÃO que faltava:

VARP-04[®]

VÁLVULA REGULADORA DE PRESSÃO

A PRESSÃO CORRETA de ar do pneu ajuda a aumentar a PRODUTIVIDADE.

Apresentamos a evolução das válvulas para pneus agrícolas, uma solução completa em um único dispositivo.

Unimos tecnologia, precisão e eficiência para ajudar o homem do campo. Agora ficou simples e fácil fazer a inspeção e manter a pressão correta do ar dos pneus de suas máquinas agrícolas.

Vantagens

- ▶ Medição da pressão do pneu em tempo real.
- ▶ Melhora na eficiência do combustível.
- ▶ Maximiza a vida útil e o desempenho do pneu.

Produto Patenteado

J.C. Becker & Cia Ltda.

Rua Júlio de Castilhos, 604 Bairro Medianeira Panambi Rio Grande do Sul
Telefone: +55 (55) 3375.3618 Email: beckertrade@beckertrade.com.br

INCOTERM

Há mais de 40 anos trazendo soluções para o seu negócio

- Estações Meteorológicas;
- Pluviômetros e Anemômetros;
- Termômetros de Máxima e Mínima;
- Termô-Higrômetro;
- Termômetros Veterinários;
- Termômetros para Sêmen;
- Caixas Térmicas com Termômetros.



Entre em contato:

Matriz RS: 51. 3245.7100
(todo país, exceto SP)
Filial SP: 11. 5574.5757
(somente estado de SP)



incoterm.
com.br/tecnica

www.
incoterm
.com.br

Incoterm
Soluções em medição

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 Tupanciretã/RS.

R C Projetos Agropecuários - Projetos de custeio e investimentos agropecuários, Turvo/SC e Meleiro/SC. Eng. Agr. Rogério Casa-grande - 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

HIDROGOIÁS - Consultoria e Planej. Ambiental, Projetos de Barragens, Georreferenciamento, Outorga e Licenciamento. Ambiental. (62) 3284-0854 www.hidrogoias.com.br

OUTROS

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

Electro Plastic - Industria de filmes Agrícolas, Agropilás, Superlona. Supersilo e embalagens Flexíveis. www.electroplastic.com.br Fone: (11) 5644-2000 São Paulo/SP



FUNDAÇÃO BATATAIS
DESDE 1977

**PRESEÇA CONFIRMADA NA
EXPOINTER 2015
(DE 29 DE AGOSTO A 06 DE SETEMBRO)**

VISITE NOSSO STANDE
(Quadra A1 Lote 22)
Área de Maq.Agrícolas (portão 15 e 16)

16 3660.6400 - 0800.344.155
agricola@fundacaobatatais.com.br - www.fundacaobatatais.com.br

**RATOS?
MORCEGOS?**



EX-RATTER

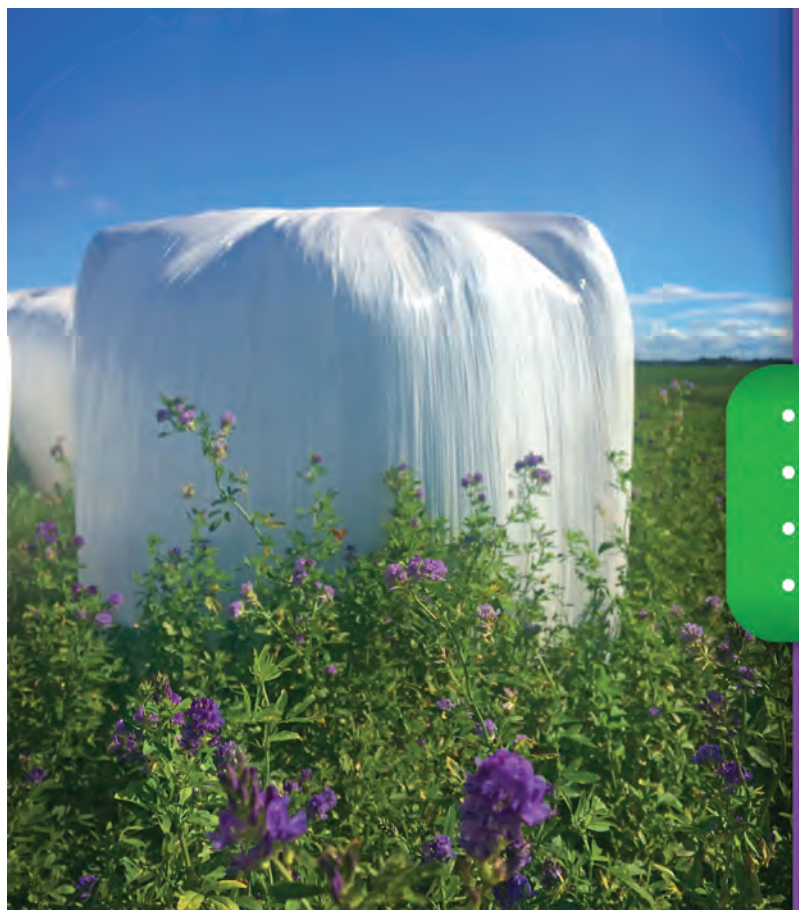
TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA CONTRA RATOS E MORCEGOS

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

BRASTÉCNICA

Tel.: (35)3292-1889 - Fax.: (35)3292-1320
Cx. Postal 101 - CEP 37130-000 - Alfenas - MG
btc@brastecnica.com.br - www.brastecnica.com.br





Alfafa

- 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



www.relub.com.br
(51) 3233.3787

TECNOLOGIA em reciclagem de óleos e tratamento de combustíveis. Garantia de redução de custos e respeito ao **MEIO AMBIENTE**

Industrialização e comércio de equipamentos para filtragem através de parcerias tecnológicas altamente qualificadas e tradicionais no mercado, industrializamos e comercializamos uma ampla linha de filtros e equipamento para micro filtragem de óleos e lubrificantes, hidráulicos e revitalização de óleo diesel.

Possuímos uma frota de veículos para efetuar serviços de micro filtragem de óleos em geral e combustíveis direto na sua empresa a um custo



**FILTROS DE ALTA
PRECISÃO PARA DIESEL**



FILTROS KLEENOIL MUELLER

ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES

AGROPAN
NQ ENGENHARIA
ESTAQ
GRANFLOR
LUMA PARAFUSOS
VOLPE E SANA
UBA FERROMINAS
ELETROSUL
CISBRA GLOBAL
Pelicano
Nova Geração
Tanac
ADM Sartco
Bio Sev
Cerro do Ouro
Expogranja



GERADORES

Com 10 anos de tradição, a Relub esta capacitada a fornecer produtos e serviços de alta tecnologia no seguimento de otimização de combustíveis e micro filtragem de óleos e lubrificantes.



Visite nosso stand e conheças as novidades e condições especiais da Multiagro para a Expointer 2015.

Av. Leonel Brizola • Qa1 • Lote 20



**Embutidor de Silagem
em Pacotes**



Silo Embutidor de Forragem



Silo Embutidor de Grãos Úmidos

Fone +55 51 3101.0001 • vendas@multiagro.ind.br • www.multiagro.ind.br

LAREIRAS



Frio danado. Aqui em casa e em boa parte do Brasil tiramos de frio no inverno, pouco importa o que digam nas tevês sobre o *El Niño* as moças do tempo. Clima é o tipo do assunto que interessa a todos nós. Pena que as moças não acertem uma previsão. Suas intervenções nas telinhas deveriam chamar-se imprevisão do tempo, antônimo de previsão.

Tem gente que gosta do frio e gente que adora o calor, meu caso, respeitados certos limites. No início de 2015, consegui sentir calor durante duas semanas, temperatura que andou acima da minha zona de conforto térmico. No dia em que compo-nho estas bem traçadas a temperatura está muito abaixo da minha zona de conforto. Em rigor, pede lareira que não tenho como instalar aqui no apê. Morei quatro anos em uma serra tão fria, que ocupava lareira acesa dia e noite durante nove meses. Se há lenha boa e abundante, lareira acesa é uma delícia.

O verbo crepitar, entrado em nosso idioma antes de 1580, só é lembrado diante do fogo que crepita na lareira, assim como o substantivo genitália, que só tem curso durante o Carnaval. Lenhas variam. De eucalipto são ótimas, de quaresmeiras produzem fogo frio e levam um tempão para acender. Amigos residentes em Orlando, na Flórida, me dizem que a lenha vendida por lá vem aos pedaços, ensacada em papel. Você bota o saco na lareira e acende o papel. Esquenta o ambiente, mas dura poucas horas.

Sou craque em lareiras, estudei o assunto em uma porção de livros, morei muitos anos em casas rurais com fogão a lenha e só agora aprendi, ajudado pelos cientistas dinamarqueses, que o fogão a lenha equivale ao consumo de dois maços de cigarros, por dia, para cada um dos moradores da casa. Um pouco mais para as mulheres do que para os homens, que ficam menos tempo dentro das casas.

Explico: você nunca fumou um cigarro, mas sempre residiu em uma casa que tem fogão a lenha. Por isso, fumou dois maços por dia desde o dia em que nasceu. Presumo que as consequências das lareiras sejam iguais ou piores, sem olvidar o fato de que casa com lareira e fogão a lenha tem dois fogos crepitando. Compete à ciência explicar se lareira e fogão equivalem a quatro maços fumados por dia.

Diz a matéria do *Estadão* que 50% das mortes por poluição no Brasil têm relação com o uso do fogão de lenha. No planeta, três bilhões de almas usam a combustão da lenha e do carvão para cozinhar. O nome do perigo é PM2.5, partículas minúsculas, equivalentes a 2,5 microns (milionésimos de milímetros). A partir daí, os cálculos são complicados, incluem casas que têm fogão a lenha sem chaminé, com chaminé, cidades em que os níveis gerais de poluição variam de mínimos a muito altos, estudos feitos pelo pesquisador Ricardo Teles, da Universidade de Aalborg, na Dinamarca, e as situações mais sérias foram anotadas na Índia (700 milhões de pessoas queimam combustível para cozinhar) e nos países da África subsaariana. No Brasil, 96% das residências têm fogões a gás, média que cai para 93% no Norte e para 91% no Nordeste. Quando andei estudando os gados da Índia e do Paquistão, li que milhões de indianos usavam esterco seco para cozinhar.

Vista de longe, a sacralização das vacas no subcontinente indiano parece besteira ou exagero religioso, mas foi medida genial para que o povo continuasse tendo esterco (para cozinhar), leite e *ghee*, um tipo de manteiga clarificada, feita com leite de vaca ou de búfala, muita usada na culinária local. É considerada gordura mais saudável que a manteiga e suposta de beneficiar a saúde do consumidor.

O Google tem mais que 12 milhões de entradas para *ghee* ou *ghi* – muitas delas com receitas que você pode fazer

em casa, de preferência em um fogão a gás, antes de voltar para a poltrona diante da lareira para curtir o crepitar do fogo pensando nas boas coisas da vida.

Queijos, vinhos tintos, pães, amores, livros – quando são bons justificam o nosso filosofar. Deixemos a pesquisa séria e preocupante por conta da Universidade de Aalborg e da Copenhagen Consensus, ONG dinamarquesa que procura soluções baratas para problemas globais.

Se a pessoa não morrer de PM2.5 morre de outra coisa, às vezes mais depressa, como aquele diretor do

***Você nunca fumou
um cigarro, mas
sempre residiu em
uma casa que tem
fogão a lenha. Por
isso, fumou dois
maços por dia
desde o dia em que
nasceu***

Google que tentava escalar o Everest quando ocorreu o terremoto de Katmandu. Portanto, há que aproveitar a vida enquanto é possível e uma lareira com boa tiragem e boa lenha é bela pedida. ■

A FAMÍLIA DE TRATORES DA STARA CRESCERU!

OS ÚNICOS TRATORES DA CATEGORIA COM DGPS E PILOTO AUTOMÁTICO DE SÉRIE



ST MAX 105

ST MAX 150

ST MAX 180

Stara

Evolução Constante

TRATORES STARA. BASTA CONHECER
PARA SE SURPREENDER!

STARA S/A Indústria de Implementos Agrícolas
Av. Stara, 919 - Cx. Postal 53 - Não-Me-Toque/RS - Brasil
Fone/Fax: (0xx54) 3332-2800 - CEP: 99470-000
e-mail: faleconosco@stara.com.br

METALFOR



Araucária



MAIS
para você!

GANHE 2% NAS TAXAS!*

AS MELHORES TAXAS DO MERCADO!

*Bonificação de 2% de juros para as taxas das linhas de crédito do BNDES (PRONAMP Investimento; PRONAF Mais Alimentos; Programa ABC; Finame MODERFROTA), e somente para a compra de produtos da empresa. A promoção é válida até 31/12/2015. Consulte bases e condições direto na fábrica ou em uma revenda.

metalfor.com.br

Ponta Grossa (PR)

42 3228-3100

Lucas do Rio Verde (MT)

65 3549-0010



Referência em soluções de tecnologia e produtividade.