

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

agranja

FEVEREIRO/2015 - Nº 794 - ANO 71 - R\$ 14,90

MILHO

Safrinha da coragem

Clima e cotações incertos, mas setores das carnes aquecidos e câmbio favorável.

Eis o cenário de 2015

Nelson Piccoli, de Vera/MT: o problema dele e de outros produtores de milho do Mato Grosso é que vão precisar retardar o plantio da safrinha visto o atraso no plantio da soja pela falta de chuvas



NÓS FAZEMOS
MÁQUINAS

PARA PENSAR
COM VOCÊ.

Quem produz com pulverizadores, tratores, plantadeiras e colheitadeiras John Deere conta com a mais alta tecnologia, durante todo o ciclo, desde a coleta, análise e diagnóstico de dados, possibilitando um gerenciamento eficiente do processo produtivo. As soluções integradas John Deere garantem redução de custos e muitas outras vantagens para você.

- Maior produtividade.
- Fácil operação das máquinas, que atuam através das instruções do AMS.
- Melhor eficiência durante todo o ciclo.



JOHN DEERE

JohnDeere.com.br/PorGerações



0800 891 4031

18 REPORTAGEM DE CAPA

Milho safrinha, as perspectivas econômicas desse cultivo em uma época de clima incerto.
E cotações do cereal oscilantes

28 MILHO ADUBAÇÃO

Safrinha nutrida sem carência ou exageros

32 ANO INTERNACIONAL DOS SOLOS

O que significa a declaração da FAO/ONU

36 **GESTÃO**
A propriedade administrada como empresa



40 ARMAZENAGEM

Os cuidados com o grão guardado



42 ILP

Como dar início à parceria boi & lavoura

46 ARROZ

Negócios externos na mira do setor

SEÇÕES

4 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Edeon Vaz Ferreira, diretor executivo do Movimento Pró-Logística

8 Vitrine

10 Primeira Mão

12 Aqui Está a Solução

13 Cartas, Fax, E-mails

14 Na Hora H

16 Glauber em Campo

52 Florestas

54 Agricultura Familiar

56 Notícias da Argentina

57 Plantio Direto

60 Agribusiness

64 Novidades no Mercado

68 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira

73 Agroquia

82 Eduardo Almeida Reis

Fitossanidade em destaque



47 MILHO

Como salvar a safrinha das invasoras



50 GENTE EM AÇÃO

O líder da **COOPAVEL**

Quando **Dilvo Grolli** iniciou sua trajetória na Diretoria da Coopavel, na década de 1980, a cooperativa referência do Oeste paranaense enfrentava sérias dificuldades financeiras. De lá para cá, a situação mudou radicalmente e hoje a cooperativa fundada em 1970 por um grupo de 45 agricultores é uma das maiores empresas do agronegócio brasileiro, com mais de 5 mil funcionários e faturamento de R\$ 1,6 bilhão. Diretor presidente da Coopavel desde 1995, o administrador de empresas e produtor rural Dilvo Grolli conta que dedica 95% do seu tempo para o trabalho na cooperativa e projeta crescimento e novidades para os próximos anos. No início deste mês, entre os dias 2 e 6, Grolli também é o anfitrião da 27ª edição do Show Rural Coopavel, tradicional evento de tecnologia agropecuária realizado pela cooperativa em Cascavel.

Denise Saueressig
denise@agranja.com



Myckael Allan Kaefler

A Granja – Qual é a origem da sua ligação com o meio rural e com a Coopavel?

Dilvo Grolli - Sou filho de agricultores gaúchos. Meus pais vieram para o Paraná em 1951 e eu já nasci em Cascavel em 1953. Sou formado em Administração de Empresas na Universidade Estadual do Oeste do Paraná (Unioeste), mas nunca deixei de manter o vínculo com a agricultura. Meu pai é sócio desde a fundação da cooperativa e, portanto, tenho essa ligação importante com a Coopavel e com o cooperativismo desde criança. Eu e meus irmãos somos produtores rurais no Oeste do Paraná, onde produzimos soja, milho, trigo e bovinos de corte. Sempre participei ativamente na comunidade de Cascavel, desde a época de estudante na universidade. De 1985 até 1989, fui diretor secretário da Coopavel, de 1989 a 1994, trabalhei como diretor vice-presidente e, desde 1995, estou na presidência, ou seja, cumprindo o sexto mandato. Dedico 95% do meu tempo à Coopavel. Mantenho as minhas propriedades, com as atividades agrícolas, mas tenho uma organização e uma equipe de trabalho que me dá tranquilidade para me dedicar ao trabalho na cooperativa.

A Granja – Quais foram as mudanças e evoluções mais significativas que ocorreram na cooperativa desde o início da sua trajetória na Diretoria?

Grolli – Em 1985, a Coopavel era uma cooperativa com sérios problemas ocasionados por erros administrativos e pela falta de projetos. O resultado foi um processo de extrema dificuldade financeira. Tanto que a minha entrada foi com a função de trazer pessoas novas para a cooperativa para tentar salvá-la. De lá pra cá, muita coisa mudou. Na época, eram 700 funcionários e, hoje, são mais de 5 mil funcionários. Trabalhamos em seis campos específicos: insumos, grãos, carne de frango, carne suína, carne bovina e processamento de trigo. O próximo projeto, entre 2020 e 2040, é o crescimento desses setores e a possibilidade da entrada de um ou dois novos setores. A cooperativa cresceu, como empresa eficiente e competitiva, e em parceria com o produtor rural, que também precisa de mais eficiência na sua produtividade, escala de produção e melhorias tecnológicas.

A Granja – O senhor já tem uma ideia de quais podem ser esses novos segmen-

tos de atuação da cooperativa?

Grolli – Acredito que temos que viver em busca de novos desafios para que possamos crescer e criar oportunidades de renda e negócio para o produtor rural. Se hoje temos seis campos consolidados, não podemos ficar deitados em berço esplêndido sem buscar novas oportunidades para a cooperativa e para o produtor. É uma necessidade de uma empresa que busca o crescimento. Vários produtos estão em análise, mas não temos nada concreto ainda. É um processo demorado, que também demanda pesquisa de mercado.

A Granja – O senhor comentou sobre os problemas financeiros que afetavam a Coopavel na década de 1980. De que forma essas questões foram trabalhadas e resolvidas?

Grolli – Primeiro adotamos um novo modelo de administração, com participação mais ativa dos associados. Nosso objetivo era tornar a cooperativa mais eficiente, com redução de custos, escala de produção e competitividade no mercado nacional e, depois, internacional. Trabalhamos por eficiência na área comercial e industrial com projetos de rentabilidade para o produtor e para a cooperativa. Até 1985, por exemplo, a exportação era apenas de grãos. A partir de 1990, passamos a exportar também óleo e farelo e, a partir de 1995, iniciamos na exportação de carnes. Assim, abrimos oportunidades com diversificação. Hoje, dos nossos seis segmentos de atuação, nenhum pode ultrapassar os 25% do faturamento. Essa é uma atitude que visa ao equilíbrio das contas e à tranquilidade caso um produto entre em crise em um determinado momento.

A Granja – Qual é a estrutura da Coopavel atualmente?

Grolli – A Coopavel conta com 4.250 produtores rurais e 26 filiais de recebimento e distribuição de insumos no Paraná. Nossos associados produzem em uma área de cerca de 400 mil hectares. Movimentamos mais de 720 mil toneladas de grãos ao ano e mantemos um complexo industrial com dez indústrias: três de ração, um frigorífico de frango, um frigorífico de suínos, uma planta de bovinos, uma unidade de beneficiamento de sementes, uma indústria de esmagamento de soja, uma indústria de fertilizantes e uma indústria de moagem de trigo. Este ano, teremos a abertura de mais duas filiais e a ampliação de 20% no seg-

mento da avicultura. As indústrias de ração produzem mais de 400 mil toneladas ao ano. O abate de frango é 200 mil frangos ao dia, o abate de suínos é de 1 mil cabeças ao dia, e o de bovinos soma 200 cabeças ao dia. Além disso, são produzidas 260 mil sacas de sementes ao ano, o esmagamento de soja soma 240 mil toneladas ao ano, a produção de fertilizantes é de 120 mil toneladas ao ano e a moagem do trigo é de 130 mil toneladas ao ano. Para os próximos anos, até 2020, vamos crescer de 200 mil para 300 mil frangos ao dia e de 1 mil para 1,5 mil suínos ao dia. A produção de fertilizantes deve passar para 170 mil ou 180 mil toneladas ao ano. Algumas indústrias estão no limite, mas outras podem crescer. Essa é mais uma razão para procurarmos investir em novos projetos.

A Granja - Qual é a previsão de crescimento para o faturamento da cooperativa em 2015?

Grolli – Em 2014, nosso faturamento somou R\$ 1,64 bilhão, um crescimento de 5% sobre 2013. Para este ano, a expectativa é de um faturamento de R\$ 1,8 bilhão.

A Granja - Quais são as expectativas para esta edição do Show Rural?

Grolli – O Show Rural é um evento tradicional, estamos na 27ª edição e esperamos reunir em torno de 220 mil pessoas este ano. O número de empresas participantes, que foi 440 no ano passado, agora é de 480. E há uma lista de espera de mais de 80 empresas. Limitamos a participação, porque é um evento de tecnologia. O visitante deve vir e encontrar as melhores tecnologias e inovações. As pessoas terão a oportunidade, como jamais tiveram, de encontrar tecnologias que serão incorporadas às propriedades rurais nos próximos anos. O produtor precisa ter essa visão para se preparar para o futuro. O Show Rural é um dos maiores eventos da América do Sul e já é reconhecido mundialmente. Tem por base uma boa prestação de serviços aos expositores e visitantes. Cabe à Coopavel fazer com que o evento apresente tecnologias de última geração, porque é isso que o nosso agronegócio precisa: inovação, produtividade, escala de produção, sustentabilidade, diversificação, e utilização do meio ambiente com preservação e de maneira muito produtiva.

A Granja - Em 2014, as vendas de má-

Movimentamos mais de 720 mil toneladas de grãos ao ano e mantemos um complexo industrial com dez indústrias

quinas agrícolas apresentaram retração. Muitos avaliam que foi um movimento normal em função de 2013, que foi excepcional. O que o senhor espera para esse mercado em 2015, considerando que uma das atrações do Show Rural é o negócio envolvendo máquinas agrícolas?

Grolli - As vendas em 2013 cresceram acima da média e, em 2014 entramos em uma normalidade. Esse cenário não deverá ser diferente em 2015, considerando também uma realidade de incorporação entre 1 milhão e 2 milhões de hectares de novas áreas. Por isso, acredito em um número muito parecido com o do ano passado ou até um pouco superior a 2014.

A Granja – Quais são as perspectivas para a atual safra para o produtor paranaense?

Grolli - O Paraná é o segundo maior produtor de grãos do Brasil e devemos colher uma safra próxima de 38 milhões de toneladas. O clima é de regular para bom. Devemos ter boas produtividades de soja e um menor plantio de milho na primeira safra, mas que deve ser compensado com aumento no cultivo do cereal na segunda safra. Na região da Coopavel, já temos pedidos que indicam alta de 30% na área com milho na segunda safra. O preço da soja está bom e o do milho está em recuperação. Na lavoura de trigo, onde o Paraná é o maior produtor, foram colhidas cerca de 4 milhões de toneladas no ano passado. O preço do cereal está em recuperação e deve servir de estímulo para o plantio em abril e

maio. O Paraná é líder na produção de frangos e deve continuar nesse ritmo. A produção de leite também deve ficar boa em 2015, mas com algumas dificuldades no preço. O estado é o terceiro maior produtor de suínos do Brasil, estamos com bons preços e assim deve permanecer o cenário para os próximos meses. Na bovinocultura de corte, somos apenas o 10º produtor, mas temos um mercado em torno de 10 milhões de consumidores para abastecer. De uma forma geral, as perspectivas são positivas para o agronegócio este ano. O valor do dólar, em torno de R\$ 2,60 ou R\$ 2,80 também deve ajudar na atividade, já que somos fortes na exportação.

A Granja – E quais são as principais dificuldades e reivindicações dos produtores da região?

Grolli – Nossos problemas são aqueles enfrentados em praticamente todas as regiões produtoras do País. Temos uma questão séria, que é a deficiência na estrutura logística. Precisamos de um modal mais eficiente e de custos menores para o escoamento da safra e, por isso, precisamos ampliar as ferrovias. Outro entrave é a burocracia quanto às nossas exportações, à colocação das mercadorias no mercado. A carga tributária no Brasil, de 36%, também afeta o desempenho de toda a economia. Na agropecuária, a carga tributária fica entre 12% e 15%, enquanto temos países que têm entre 4% e 6%. O seguro rural é outra questão que preocupa. A subvenção precisa ser suficiente para atender todos os produtores, tanto no verão, quanto no inverno. O Plano de Safra não pode ser resumido no anúncio de recursos. Precisamos de um seguro compatível com a atividade e da garantia de preços mínimos no dia e na hora que o produtor precisa, como o momento da colheita.

A Granja - O que o senhor espera desse novo mandato da presidente Dilma Rousseff? E, ao mesmo tempo, quais as expectativas em relação à ministra Kátia Abreu?

Grolli - O agronegócio é a alavanca da economia nacional, exportando entre US\$ 90 e US\$ 100 bilhões ao ano e importando menos de US\$ 20 bilhões. Nos últimos quatro anos, deixamos um saldo positivo na balança comercial acima de US\$ 80 bilhões. No entanto, esse dinheiro está sendo gasto com a importação de outros produtos, pagamento de dívidas do

Governo e também transferência de recursos de multinacionais para fora. Hoje produzimos em torno de 200 milhões de toneladas de grãos, mas podemos crescer mais 30% até 2020. Temos os recursos para isso, como terra disponível, vocação dos produtores e um bom parque de máquinas. O que precisamos é que o Governo olhe para as questões de logística, excesso de burocracia e carga tributária. Afinal, o agronegócio, além dos resultados das exportações, ainda cresce entre 3% e 5% no mercado interno. Se não fosse o agronegócio, o crescimento brasileiro não seria zero, mas sim menos 4 ou menos 5. Queremos o reconhecimento do trabalho do agronegócio para a economia e a resolução dos gargalos. Existe uma grande demanda mundial por alimentos, mas essa demanda está limitada aos países que têm competitividade, ou seja, que sejam capazes de atender os mercados com eficiência. Esperamos do Governo esforços para inserir de forma mais intensa nossos produtos em outros países, com novas aberturas de mercado. Muitas vezes recebemos anúncios de abertura, mas o que ocorre é uma longa demora para o processo ser concretizado. Sobre a nomeação da ministra, acredito que foi um ato pessoal da presidente, e as cooperativas não foram ouvidas sobre o cargo. É uma pessoa ligada ao agronegócio, mas nós gostaríamos de ter falado em alguns nomes, ter a oportunidade de ter feito isso. De qualquer forma, desejamos muitas felicidades a ela e sucesso no cargo. ☒

Existe uma grande demanda mundial por alimentos, mas esta demanda está limitada aos países que têm competitividade

SOLOS

A PELE DA TERRA

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

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



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

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



2015
Ano Internacional
dos Solos



Fundador
Hugo Hoffmann

ATUANTE ATUALIZADA AGRÍCOLA
agranja

MATRIZ

Av. Getúlio Vargas, 1526 – Menino Deus
CEP 90150-004 – Porto Alegre/RS
Fone/Fax: (51) 3233-1822
E-mail: mail@agranja.com
Homepage: www.agranja.com

SUCURSAL SÃO PAULO

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

DIREÇÃO-EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

Editor
Leandro Mariani Mittmann

Reportagem
Denise Saueressig

Editoração
Jair Marmet e Daniel Ferreira da Silva

Revisão
Greice Santini Galvão

Foto de Capa
Ascom / Aprosoja

ASSINATURAS

Gerente de Operações
Amália Severino Bueno

Circulação
Patrícia Giovanna Liotti Rodrigues

Contato Externo
Débora Tigre

COMERCIALIZAÇÃO

São Paulo – Cida Muniz
Porto Alegre – Maria Cristina Centeno
Agroguia – Anelise Fonseca de Oliveira

REPRESENTANTES

Minas Gerais – José Maria Neves
Rua Dr. Juvenal dos Santos, 222
Conj. 105 – Luxemburgo – CEP 30380-530
Belo Horizonte/MG – Fone/Fax: (31) 3297-8194
Celular: (31) 9993-0066

E-mail: josemarianeves@uol.com.br
Brasília – Armazém de Comunicação, Publicidade e Representações Ltda.

SCS – Quadra 1 – Bloco K – Ed. Denasa
13º andar – Sala 1301 – CEP 70398-900
Brasília/DF – Fone/Fax: (61) 3321-3440
Celular: (61) 9618-1134

E-mail: armazem@armazemdecomunicacao.com.br

Convênio Editorial: Chacra (Argentina)

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

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

MILHO SAFRINHA, SÓ A CORAGEM PLANTA

Milho de segunda safra (também chamado carinhosamente de safrinha), eis a síntese da versão 2015: 1 - faltou chuva no Mato Grosso para o plantio da soja e, assim, na sequência, a semeadura do cereal precisou ser retardada; 2 - a geada pode se antecipar no Paraná, o que não seria nada bom; 3- ninguém sabe estimar a cotação do milho daqui a alguns meses, na sua colheita; 4 - e 91% do valor de cada saca colhida em lavouras matogrossenses fica com o dono do caminhão que a transporta até o porto (mais longe). As dificuldades, os desafios são tantos – as incertezas idem – que “coragem” foi o termo escolhido aqui na redação para simbolizar o espírito da reportagem de capa desta edição. Sim, quem apostar na segunda safra do cereal neste ano merece os parabéns pela convicção. Mas há esperanças, sim, e bem embasadas: 1 - o real desvalorizado incrementa os ganhos com a exportação; 2 - os suínos, frangos e bovinos nunca estiveram tão famintos, ou seja, o consumo interno vai aumentar.

Independentemente de uma ou outra (ou algumas) perspectivas nebulosas para o milho safrinha 2015, a nossa

missão é colaborar para que você faça a melhor das safras (sem diminutivo). Por isso, além da reportagem de capa oferecer orientações sobre o cultivo, veiculamos dois artigos técnicos sobre o milho desta época do ano, um milho com características de cultivo diferentes do milho de verão: um dos textos aborda a adubação e outro, o controle das plantas daninhas.

Falar em milho lembra Paraná, e uma das lideranças do agronegócio paranaense é o entrevistado da seção *O Segredo de Quem Faz*: Dilvo Grolli, o presidente da cooperativa Coopavel, que sedia neste início de ano a megafeira Show Rural Coopavel, em Cascavel. Ele fala da feira, dos negócios da instituição que dirige e da agricultura do pujante estado.

Fora tudo isso, muitas outras abordagens igualmente relevantes a quem vive da agricultura. Desde as tradicionais seções, assim como textos sobre gestão da propriedade, como fazer a armazenagem correta, em que levar em consideração para dar o ponta-pé inicial (e certo) na integração lavoura-pecuária.

Boa leitura! Boa safrinha!



Leandro Mariani Mittmann

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

CRÉDITO AGRONEGÓCIOS BRADESCO

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

Para mais informações, ligue 0800 273 3486.

VISITE NOSSO ESTANDE NA COOPAVEL.

Crédito sujeito a aprovação.

Y&R

Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 870 0022
SAC - Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933
bradesco.com.br  @Bradesco  facebook.com/Bradesco



Bradesco

Tudo de BRA para você.

Freio de mão puxado

As vendas de máquinas agrícolas no mercado interno recuaram 17,4% no ano passado em comparação a 2013, de 83 mil para 68.516 unidades. Já a produção na indústria foi de 82.414 unidades, 17,9% inferior ao ano anterior, de 100,4 mil. Da mesma forma, o valor exportado caiu 20,7%, para US\$ 2,818 bilhões, referente a 13.740 unidades exportadas (-12,2%). Os números são da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), que prevê um 2015 semelhante a 2014.

de reais foi o PIB do agronegócio brasileiro em 2014, o que representa uma fatia entre 22% e 23% do PIB total do Brasil. As lavouras foram responsáveis por 70% desse número, e a pecuária pelo restante. Os números são do Ministério da Agricultura, que aponta aumento não apenas das produções agropecuárias, mas também dos setores de insumos e máquinas. A estimativa de faturamento da agropecuária, o chamado Valor Bruto de Produção, a renda antes da porteira, foi de R\$ 461,6 bilhões, 2,5% superior ao obtido em 2013 (R\$ 450,3 bilhões), sendo que a pecuária teve crescimento real de 10,3% sobre 2013, enquanto as lavouras sofreram um decréscimo de 1,6%.

O novo presidente da CNA

O presidente da Federação da Agricultura e Pecuária da Bahia (Faeb), João Martins da Silva Júnior, é o novo presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), no lugar de Kátia Abreu, licenciada para assumir o Ministério da Agricultura. Vice-presidente da entidade nacional desde 2012, Silva Júnior é formado em Administração de Empresas, e tem ligação com a pecuária há mais de meio século, visto que o pai abatia bois para os consumidores de Salvador. Nos anos 1970, foi produtor de leite em Feira de Santana/BA, para depois assumir cargos em entidades classistas de produtores, incluindo a presidência da Faeb desde 2000. Também é presidente e acionista da Agropecuária João Martins S/A.



Foto: Wenderson Araújo

Lagarta danosa e custosa

A chegada à agricultura brasileira da lagarta *Helicoverpa armigera* provocou elevação em 30% nos custos de defensivos ao produtor, para R\$ 374 por hectare. É o que revela estudo do Ministério da Agricultura. "A utilização indiscriminada de inseticidas pode provocar fenômenos que levam a um aumento de dose de até 70%, sem eficiência", adverte material do Ministério. Segundo entidades classistas de produtores, as perdas causadas pela lagarta em dois anos de "ação" no Brasil atingiu mais de R\$ 10 bilhões.

Destino China

A China foi disparado o principal comprador dos produtos agrícolas brasileiros no ano passado, com aquisições que somaram US\$ 21,57 bilhões. Apenas o complexo soja fez os chineses desembolsarem com o Brasil US\$ 16,96 bilhões. Muito atrás, os americanos na segunda posição, ao levar daqui US\$ 6,38 bilhões em produtos agrícolas. Já em terceiro, os Países Baixos, que compraram US\$ 5,73 bilhões, à frente da Rússia, com US\$ 3,41 bilhões, e da Alemanha, com US\$ 3,18 bilhões.

Mato Grosso, 25%

De cada quatro sacas de grãos a serem colhidas no Brasil neste ciclo, uma sairá de lavouras mato-grossenses. Ou 49,795 milhões de toneladas de uma produção de 202,18 milhões estimada pela Conab em seu quarto levantamento de safra, de janeiro. A produção do estado deverá crescer 4,5%, o mesmo índice da expansão nacional. A soja está na ponta, com previsão de 28,216 milhões de toneladas, ante 26,411 milhões da safra anterior (+6,7%)

Fome zero e desmatamento idem

A agricultura brasileira tem condições de alimentar todos os brasileiros até 2040 sem a derrubada de uma única árvore. É o que apontou estudo coordenado pelo professor da PUC-Rio Bernardo Strassburg, diretor-executivo do Instituto Internacional para a Sustentabilidade (IIS), trabalho em parceria com Embrapa e Inpe, publicado no periódico *Global Environmental Change*. O estudo esclareceu que a melhor utilização de áreas de pecuária pode ampliar de maneira significativa a produção de alimentos. "Hoje utilizamos apenas um terço do potencial das nossas pastagens, e se passarmos a utilizar metade desse potencial, em 30 anos conseguiríamos aumentar em 50% a produção de carne e liberar 32 milhões de hectares para outros cultivos como a soja e florestas plantadas", avalia Strassburg.

Classe média no alvo

No discurso de posse como ministra da Agricultura, Kátia Abreu, a primeira mulher a assumir a pasta, declarou que tem por meta dobrar a classe média rural brasileira, que hoje responde por apenas 15% da renda gerada pelo campo. Segundo ela, duplicar esse segmento foi uma determinação da presidente Dilma Rousseff. A ministra agradeceu à Dilma por sua nomeação e “pelo entusiasmo com o setor”. “Em apenas poucas horas de diálogo como presidente da CNA, percebi seu entusiasmo e apoio incondicional a demandas do setor”, confidenciou. Entre muitos outros objetivos, Kátia disse que vai elaborar junto a outros ministérios um plano para dobrar a área irrigada nos próximos anos. “O Brasil tem cerca de 30 milhões de hectares já disponíveis para irrigação, mas apenas 5 milhões irrigados. Estamos falando de só 17% do nosso potencial, e a irrigação bem feita pode dobrar a produção de uma mesma área”.



Foto: Walter Campanato-Agência Brasil

Moderfrota igual até junho

As taxas de juros para o Moderfrota não mudam até junho. A decisão foi tomada em reunião extraordinária do Conselho Monetário Nacional (CMN) no último dia útil de 2014. Assim, será mantida a taxa de 4,5% e 6% ao ano para produtores cuja renda anual é de até R\$ 90 milhões e superior a R\$ 90 milhões, respectivamente. Os prazos de reembolso mantiveram-se em até oito anos para aquisição de itens novos e em até quatro para os usados. O limite de crédito é de 90% do valor do bem a ser adquirido, e de 100% para produtores beneficiados pelo Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp).

Diretor da Jacto presidente da CSMIA

O diretor de Novos Negócios da Jacto, Pedro Estevão Bastos de Oliveira, foi eleito presidente da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas (CSMIA), da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq). A eleição de dezembro renovou a diretoria da Câmara para o biênio 2015-2016, e contou com chapa única e o registro de 46 empresas votantes em favor da nova diretoria. “É um grande desafio estar à frente da representação institucional da Câmara Setorial de Máquinas e Implementos Agrícolas da Abimaq. Junto com a diretoria eleita, nosso objetivo é contribuir para o fortalecimento do setor, cooperando para o engrandecimento do agronegócio”, disse Oliveira.



Café recorde

As exportações de 36,2 milhões de sacas de 60 quilos de café no ano passado representaram um recorde. O volume foi 14,7% superior ao do ano anterior. O somatório volume e cotação quase 10% superior (US\$ 181/saca) fez com que o Brasil obtivesse renda de US\$ 6,58 bilhões, aumento de 26% ante o ano anterior. Os Estados Unidos lideraram a importação de café do Brasil, com 7,19 milhões de sacas, seguidos pela Alemanha, com 6,73 milhões, e Bélgica, com 3 milhões.

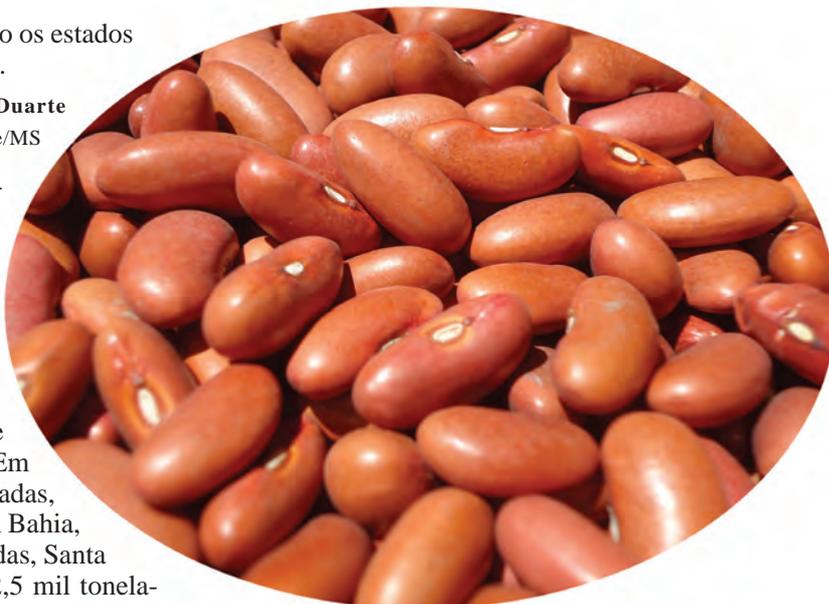
ÁREA DE FEIJÃO

Qual é a área plantada de feijão no Brasil e quais são os estados que mais produzem o grão? Agradeço as informações.

César Duarte

Campo Grande/MS

R- Prezado César, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o Brasil deverá cultivar 3,23 milhões de hectares de feijão entre as 1ª, 2ª e 3ª safras no ciclo 2014/2015. Se confirmada a área, será uma redução de 3,4% sobre o período 2013/2014. A maior parte do cultivo está concentrada na 2ª safra, com 1,49 milhão de hectares. A estimativa de produção é de 3,25 milhões de toneladas, redução de 5,3% sobre 2013/2014. O Paraná é o estado líder de produção, com 808,9 mil toneladas na safra passada. Em seguida aparecem Minas Gerais, com 574,9 mil toneladas, e Mato Grosso, com 535 mil toneladas. Mais atrás vêm Bahia, com 264,6 mil toneladas, Goiás, com 263,4 mil toneladas, Santa Catarina, com 144,2 mil toneladas, e Ceará, com 132,5 mil toneladas.



IDADE DOS CITROS

Gostaria de saber com que idade as plantas cítricas, como a laranjeira, atingem a produção máxima. Obrigado.

Júlio Vicentini

Aracruz/ES

R- Caro leitor, em geral, as plantas iniciam a produção aos 3 ou 4 anos de idade, e a produção máxima depende do espaçamento. Segundo informações da Embrapa, em espaçamentos mais fechados, costumam atingir a produção máxima por volta dos 10 anos. Em espa-

çamentos mais amplos, a produtividade máxima pode ocorrer até os 12 anos, aproximadamente. De uma forma geral, se estabelece que 50 toneladas por hectare é a produtividade ideal para uma planta cítrica ou para um pomar.





A GRANJA 70 ANOS

A revista **A Granja** é um importante canal de comunicação do agronegócio e que abrange com amplitude os temas mais importantes para os produtores, levando-os a produzir mais e melhor. A GSI parabeni-za **A Granja** pelos seus 70 anos!

José Luiz Viscardi
diretor de Vendas e Marketing de Armazena-
gem da GSI

A GRANJA 70 ANOS II

Parabéns por esta conquista de 70 anos! Com certeza foi uma trajetória com vitórias! Hoje **A Granja** é uma revista de grande credibilidade e qualidade de material apresentado. Agradeço a vocês por estar sempre contribuindo quando necessário, fazendo parte deste caminho.

Adriano Mallet
diretor da Agrocult

CORREÇÃO

Ao contrário do informado em título na seção Gente em Ação da edição de janeiro, o Projeto Cultivida pertence à Ihara.

O AGRICULTOR FAMILIAR DO FUTURO

Que bom saber que a agricultura familiar está se organizando para garantir-se pujante no futuro. Gostei da reportagem de vocês sobre o assunto (*O agricultor familiar do futuro, edição de dezembro*). Os exemplos apresentados me parecem muito simbólicos. Todos são casos de jovens que decidiram seguir no campo, seguir o negócio dos pais, porém, buscaram uma vida diferente do que os seus pais fizeram desde sempre. São exemplos bem interessantes. Tomara que existam muitos outros com iniciativas semelhantes.

Inácio Borba
Passo Fundo/RS



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

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

a granja

À Sua Disposição

ASSINATURAS

Call Center
Ligue grátis 0800-5410526
Grande Porto Alegre
Fone/Fax: (51) 3232-2288
Segunda a sexta, das 8h30 às 12h,
das 13h30 às 18h30
Sábado, das 9h às 14h



INTERNET

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



NEWSLETTER

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



Twitter

@revista_agranja

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail: mail@agranja.com
Fax: (51) 3233-3133
Cartas: Av. Getúlio Vargas, 1.526
Porto Alegre/RS CEP 90150-004
As cartas devem conter assinatura,
RG e telefone do autor.
Por motivo de espaço ou clareza,
as cartas poderão ser publicadas
de forma reduzida. Só poderão ser
publicadas na edição seguinte as cartas que
chegarem até o dia 18.



PRESENTEIE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis 0800.5410526
Grande Porto Alegre (51) 3232-2288
amalia@agranja.com.br ou www.agranja.com

Para anunciar ligue

(11) 3331-0488 mailsp@agranja.com
(51) 3233-1822 mail@agranja.com



DEU KÁTIA ABREU E AS COISAS COMEÇAM A MUDAR

Com a vitória do PT nas urnas, ganhou a tese de “novo Governo, novas ideias”, e é isso que, no mínimo, deveremos esperar. Pelo menos, uma das insistentes reclamações que estávamos fazendo, parece-nos, foi atendida: o Ministério da Agricultura deixou de ser apenas uma moeda de troca entre os partidos da base do Governo. Pelo que estamos entendendo, a ministra Kátia Abreu foi escolhida pelo seu relacionamento, competência, amizade e grau de confiança que tem com a presidenta.

Foi uma escolha pessoal, ninguém duvida. Com isso, Kátia ganha força e condições de trabalho que há muito não se via no Ministério da Agricultura. Não pensem que a Kátia não vai aproveitar essa chance. Ela sabe muito bem o que deve fazer e, principalmente, como fazer. Conhece bem o setor e o caminho onde pisa. Se ela tiver as oportunidades que esperamos que tenha, muita coisa que se sonhou para a nossa agricultura ela vai conquistar.

Além da força e da amizade com a presidenta, Kátia pode elencar no centro do Governo uma série de condições que as suas reivindicações deverão ser precedidas. Ela representa o setor que passou a ser a base de nossa economia, que traz anualmente cerca

de US\$ 100 bilhões para a nossa balança comercial, em que mais de US\$ 85 bilhões são livres, isto é, entram de forma líquida. É riqueza nacional mesmo.

A ministra ainda pode argumentar que esse é um setor que há pouco mais de 40 anos era atrasado e não conseguia sequer alimentar os

Pelo menos uma das insistentes reclamações que estávamos fazendo, parece-nos, foi atendida: o ministro da Agricultura deixou de ser apenas uma moeda de troca entre os partidos da base do Governo

brasileiros que aqui viviam. E que obrigava o País a importar cerca de 30% do que consumia, além de fazer a família brasileira gastar quase a metade de sua renda só com os gastos de alimentação, não sobrando quase nada para o seu bem-estar e melhoria de suas condições de vida.

Esse é o setor que libertou o País das importações desregradadas e dos alimentos mais caros do mundo. E em pouco menos de 20 anos o País passou a ser um grande exportador de alimentos, e tornou os alimentos que aqui consumimos os

mais baratos que o mundo conheceu. Que nesses 20 anos, sem “bolsas-famílias” ou qualquer dependência de outras ações populistas, passou a gastar apenas de 14% a 20% de suas rendas em alimentação, aí sim tendo na sobra do seu salário as condições tão desejáveis de melhorar o seu padrão de vida. Que nesses 20 anos soubemos desenvolver a primeira agricultura tropical do globo, mais produtiva, mais competitiva e mais sustentável que se conhece.

Se vamos sofrer por anos difíceis, quando teremos de pagar o que não gastamos, mas que gastaram em nosso nome e que haverá restrições de gastos, tenho certeza que a Kátia saberá soberanamente dizer: "Aqui não, companheiros. Aqui no nosso setor não são gastos, mas sim investimentos, e investimentos produtivos que voltam em menos de um ano". Todos terão de respeitá-la, pois além de conhecer o setor, ela lidera e é peça principal dessa importante engrenagem que deu ao Brasil nova feição. Kátia, vá em frente. É a sua vez. Sei que você não irá perdê-la. Nós estamos ao seu lado. 

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura

SUA MÁQUINA. DE TRABALHO.

Tratores mais fortes, versáteis e econômicos da categoria.



CAPÔ BASCULANTE

Com design mais arrojado,
de fácil manuseio



TRANSMISSÃO SINCRONIZADA

Facilidade na troca de
marchas e baixo nível de ruído



ALTO DESEMPENHO

Maior capacidade
de levantar do mercado



ECONÔMICO

9% de economia de combustível
nas faixas de rotação de trabalho



arteria



OS DESAFIOS DA SOJA EM 2015

A safra de soja de 2014/15 está deixando uma grande parte de produtores muito preocupados no Brasil afora. Primeiro, a falta de chuva no final de setembro e no início de outubro impactou de forma negativa o plantio, que seguiu atrasado em boa parte das regiões produtoras do Brasil, com um impacto muito significativo no Mato Grosso. Os produtores da Região Central do Brasil, do Nordeste e em áreas isoladas no Sudeste iniciaram o ano sem chuvas. Sendo assim, o ano iniciou com preços baixistas e expectativa de perdas.

Claro que a redução da expectativa de produtividade nacional, até o momento, não refletiu nos preços, afinal, em algumas regiões a produtividade será elevada, como é o caso do Rio Grande do Sul, que segue com uma safra muito boa. Ou seja, mesmo uma redução de 2 milhões ou 3 milhões de toneladas nenhum impacto terá no mercado. Sendo assim, como sempre na agricultura, alegria de uns, tristeza de outros. Mas a realidade é uma safra de margens muito apertadas em virtude dos mais altos custos da história. Ou seja, seguem os velhos problemas e desafios, entre eles, o principal é a logística que pouco avança neste País.

Com esse cenário nada positivo e com a desvantagem do velho Custo Brasil, o produtor brasileiro deve colocar as barbas de molho, pois o futuro no curto prazo não é nada favorável para os produtores sul-americanos. Afinal, os norte-americanos têm vantagens competitivas relevantes, dólar em alta, preço de energia e *commodities* industriais em baixa, o que faz com que os produtores dos EUA optem por aumentar a área de soja em 3% a 5%, o que pressiona os preços da soja para baixo. Portanto, temos um cenário de rentabilidade para o produtor do Brasil – e em particular do Centro-Oeste – bem apertado.

Com esse cenário nada favorável para 2015, o produtor brasileiro tem

como sempre o desafio de ser mais eficiente que os demais produtores mundo afora. As desvantagens competitivas aqui são maiores. Clima tropical com alto nível de pragas, logística de transporte precária, com alto custo de frete, preço do combustível, ferrugem, etc. Com tudo isso, resta apontar o lápis e fazer as contas para achar uma fórmula mágica de baixar custos e aumentar a produtividade.

A cada ano vemos aumentar a difi-

Com esse cenário nada favorável para 2015, o produtor brasileiro tem como sempre o desafio de ser mais eficiente que os demais produtores mundo afora. As desvantagens competitivas aqui são maiores. Clima tropical com alto nível de pragas, logística de transporte precário, com alto custo de frete, preço do combustível, ferrugem, etc.

culdade de controle sanitário das lavouras. Pragas resistentes têm deixado os custos com inseticidas a níveis absurdos, tendo-se que usar um coquetel para se obter um controle satisfatório. A ferrugem torna-se um outro desafio, com o qual perdemos mais de R\$ 10 bilhões ao ano com controle e perdas. E o pior é que o Governo que deveria ter uma política de controle sanitário com prioridades de pesquisa e aprovação de pro-

dutores de defesa, se faz ineficiente, o que penaliza a produção brasileira.

Fora os problemas e desafios dentro da porteira, temos que olhar e buscar avanços de fora da porteira. Precisamos avançar nas legislações e regulamentações que impactam na atividade agrícola. O registro de agrotóxicos é um tema prioritário. Já foi elaborada uma lista de produtos prioritários para a soja e o milho. O que se espera é que esses produtos tenham prioridade na fila de processos. A maioria busca equilíbrio de mercado por serem genéricos, precisamos buscar o aumento de competitividade dos produtos a fim de reduzir custos. Hoje os custos com defensivos ultrapassam os custos com fertilizantes.

Outro tema que precisamos de uma vez por todas ter um marco legal é referente ao trabalho rural. O PLS 432, que regulamenta o trabalho escravo, está na Comissão de Constituição e Justiça do Senado. O projeto de lei estabelece conceitos claros do que é trabalho escravo, evitando que acúmulos de inconformidades de normas trabalhistas sejam usadas para enquadramento. É preciso de uma vez por todas deixar muito claro na lei, pois o produtor não pode continuar sujeito à subjetividade e à mercê do fiscal trabalhista.

A busca incessante da logística adequada será eterna. Imaginar que se tivéssemos ferrovias e hidrovias suficientes para escoar nossa produção, mesmo com o preço de Chicago em baixa, estaríamos pelo menos recebendo US\$ 3 a mais na saca de soja. O importante é não desistir e através de nossas instituições continuar cobrando. Aí quem sabe um dia tenhamos o seguro rural que merecemos e a logística digna de um país exportador de alimentos. ☒

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



Grande eficiência e segurança



Garantia de qualidade



Alta durabilidade e resistência



Baixo custo por tonelada armazenada



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

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

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

 /keplerweber  @keplerweber  /keplerweber

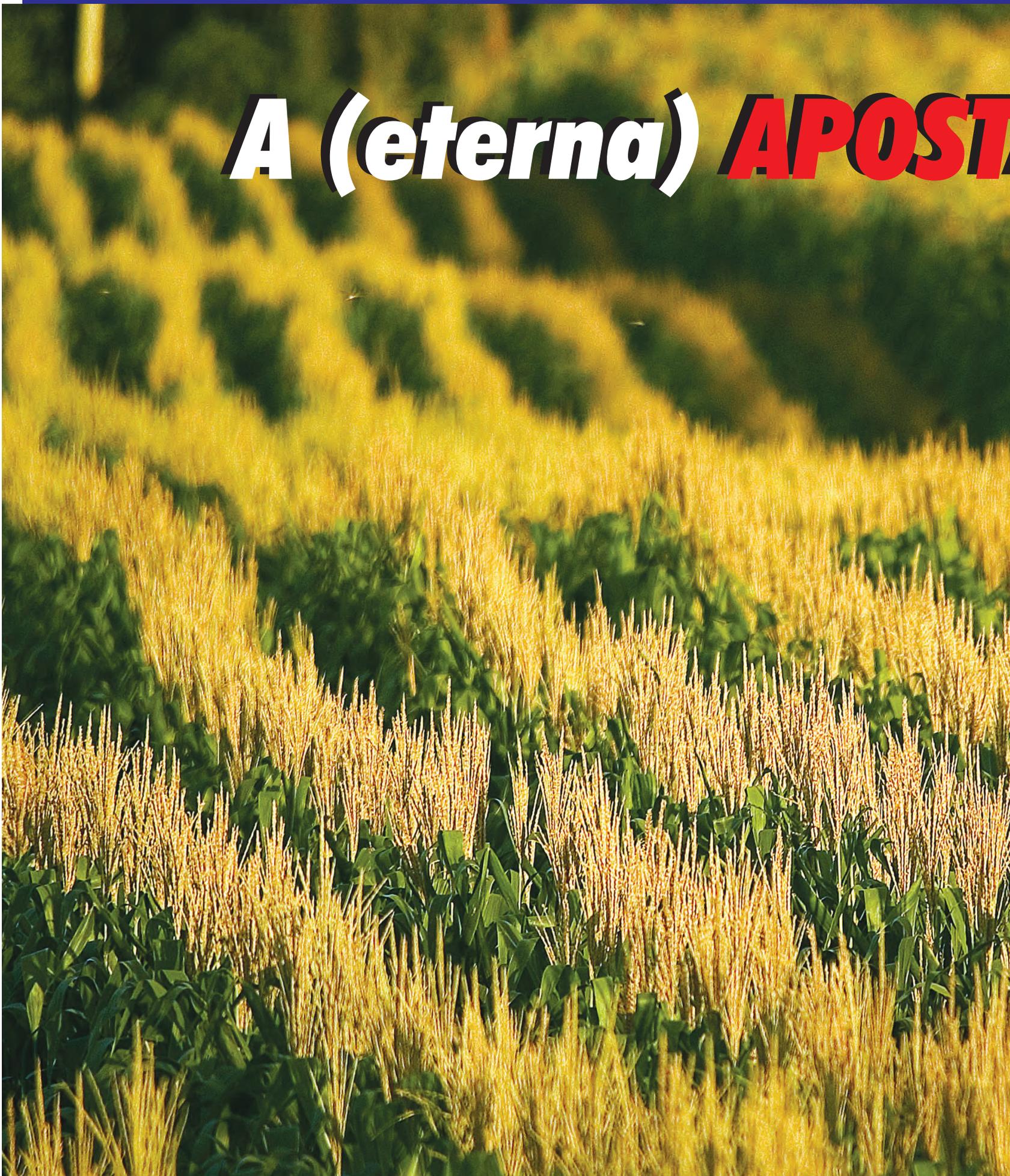
KEPLERWEBER®

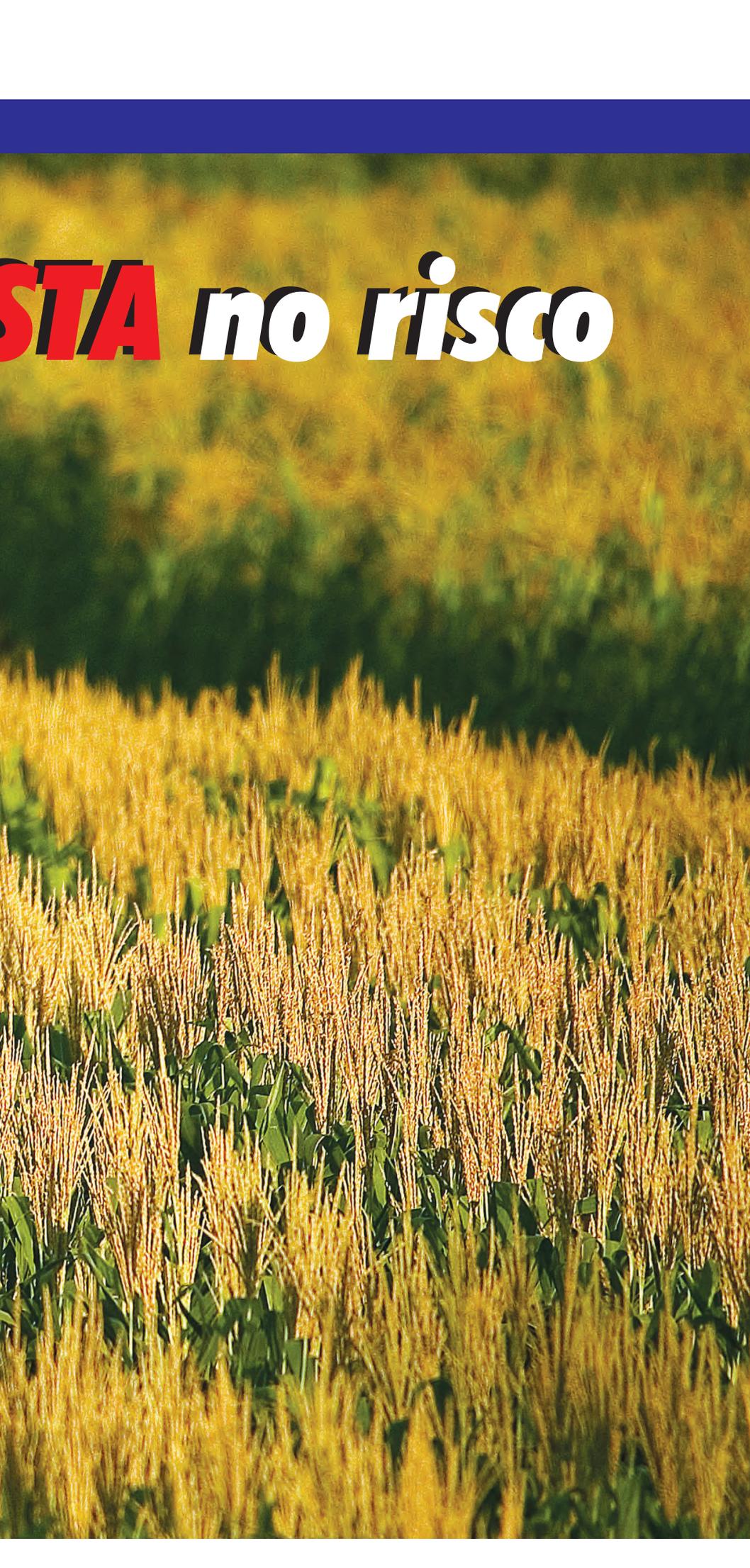
Armazenagem de resultados. Esse é o nosso negócio.



REPORTAGEM DE CAPA

A (eterna) APOSTA





STA no risco

A segunda safra de milho no Brasil costumeiramente se desenvolve à mercê do clima – de falta de chuvas à geada. E em 2015, antes mesmo de ir ao solo no Mato Grosso, principal produtor, a safrinha já foi prejudicada pelo atraso nas chuvas no plantio da soja de verão, que vai retardar o plantio do cereal. Da mesma forma, há muitas incertezas quanto a cotações, até porque os americanos têm colhido muito, mas muito milho. Felizmente, o real desvalorizado e a previsão de alta no consumo interno pelas carnes dão um refresco ao mercado do cereal

Thais D'Avila

REPORTAGEM DE CAPA

A falta de chuvas no início do plantio da safra de soja está deixando produtores de milho da segunda safra preocupados. Como a janela ideal de plantio ficou menor e, assim, com a possibilidade de colheita mais tardia da oleaginosa, o cultivo do cereal poderá ocorrer mais tarde, entrando em período de maior risco. Entretanto, no maior produtor do Brasil, Mato Grosso, a ideia é plantar mesmo assim. Com sementes e demais insumos na fazenda, alguns produtores até já iniciaram a semeadura. O relato é do diretor da Federação da Agricultura do Mato Grosso (Famato) e produtor, Nelson Pic-



Ascom Aprosoja

Piccoli, diretor da Famato e produtor em Vera/MT: "Temos que ter muito cuidado porque o clima está irregular e plantar com seca pode dar problema de germinação"

coli. "A área prevista será plantada, já está tudo comprado, semente, adubo... ele vai plantar independentemente do risco. A dúvida é sobre o comportamento da produtividade, que depende das próximas chuvas."

Conforme Piccoli, os produtores mato-grossenses estão vivendo um período atípico. "É bem delicado, muito diferente dos últimos cinco ou seis anos. Temos um pe-

ríodo de chuvas muito pequeno, com pancadas mais regionalizadas. E isso está fazendo com que os produtores que estão colhendo a soja e iniciando o plantio do milho temam por causa da germinação. O milho não germina em solo muito seco", descreve.

Piccoli também é produtor de milho safrinha – 700 hectares em Vera/MT – e é um exemplo dos produtores prejudicados pelo clima. "Eu tenho uma certeza, como produtor, que será um ano bem diferente em produtividade na minha propriedade. Já deveríamos estar com 15% da safra de soja colhida e não colhemos nenhum grão. A expectativa é de começar a colheita somente em 5 de fevereiro", revela. "Temos que ter muito cuidado porque o clima está irregular e plantar com seca pode dar problema de germinação. O ano será complicado e delicado na segunda safra, por fatores climáticos", testemunha. "Se de agora em diante o clima for favorável para a colheita da soja e que não atrase mais para podermos colher e plantar o milho imediatamente, ainda tem a perspectiva de uma produtividade regular, mas as plantadeiras praticamente vão atropelar as colheitadeiras".

A meteorologista Cátia Valente, da Somar Meteorologia, afirma que mesmo com redução no volume de chuvas a partir de abril, "o que é normal para esta época do ano em Mato Grosso e Goiás, podem ocorrer episódios de chuvas que se tornam fundamentais para o fechamento da lavoura". Conforme ela, para esses estados o risco está associado à falta de chuvas na fase final do cultivo, cujas consequências e impactos vão depender muito da data de plantio, justamente a principal preocupação dos produtores.

No Paraná, segundo maior produtor de milho,

Meteorologista Cátia: "Se o pessoal do Paraná, de Mato Grosso do Sul e do Sul de Mato Grosso plantar mais cedo, consegue fugir da geada, mas pode faltar chuva no final. Se planta depois, pega o risco de geada"

também deverá ocorrer o atraso na colheita da soja e, por consequência, no plantio do milho segunda safra. A preocupação se repete e os produtores não estão tão certos do plantio como em Mato Grosso. O presidente do Sindicato Rural de Londrina e também produtor de milho, Narciso Pissinati, afirma que tradicionalmente os produtores paranaenses plantam 100% da área com milho na segunda safra. E alguns podem trocar para o trigo. "O atraso terá reflexos lá na frente, porque vai permitir uma janela bem curta para fazer o plantio do milho. Vai haver uma queda na região de Londrina, talvez haja a substituição pelo trigo", explica.

O dirigente já prevê algum prejuízo ou desvantagem, visto a umidade no solo. "Eu tenho a impressão de que não seja uma boa ideia plantar milho. Mas como o produtor não deixa de plantar, não quer deixar o solo descoberto, vai para o trigo", afirma. Ele acredita que, em condições normais, o milho seria sempre a melhor opção, por causa do preço e da facilidade de venda. Com o trigo, "a gente vai ter que contar com a ajuda do Governo, para que não faça as importações na época em que o produtor brasileiro está colhendo. A gente vai precisar que o Governo não faça essa barbaridade, que é importar trigo sem taxaço. Tem que manter o trigo em um valor compatível".

Mas no estado paranaense as chuvas devem estar mais presentes. Conforme Cátia, para as lavouras do Paraná e de Mato Grosso do Sul, as frentes frias devem

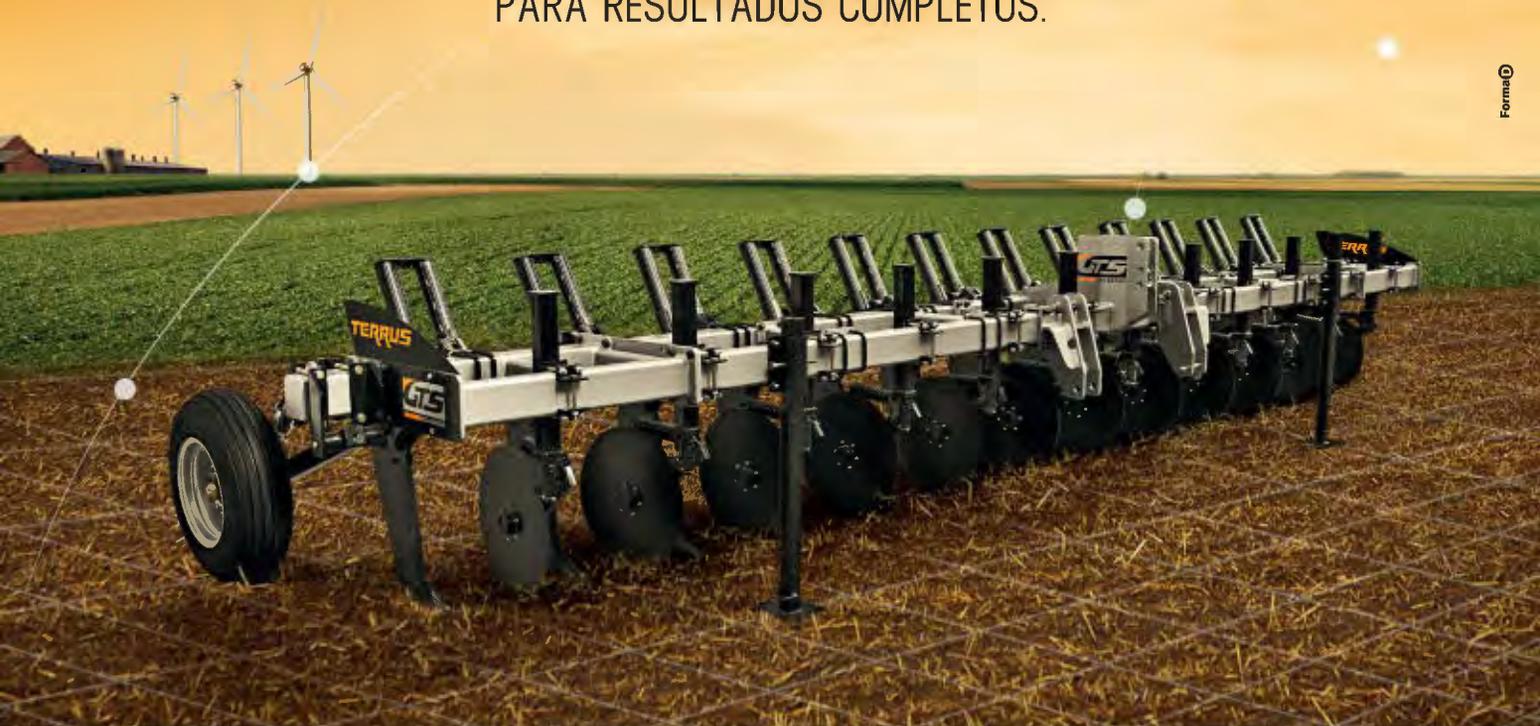


Divulgação



DESCOMPACTADOR TERRUS

DA SUPERFÍCIE ÀS CAMADAS MAIS PROFUNDAS,
PARA RESULTADOS COMPLETOS.



Forma®

A melhor tecnologia para sua produção ser completa.



Sistema de hastes exclusivo.

Atingindo camadas mais profundas, proporciona a descompactação com revolvimento mínimo da camada superficial do solo.



Alto poder de corte.

Excepcional sistema de corte que exerce grande pressão sobre o solo, com disco liso de 24", abrindo caminho para as hastes subsoladoras.



Rearme automático das hastes.

Exclusivo sistema de desarme e rearme automático, sem a necessidade de parada e sem a intervenção do operador.



LANÇAMENTOS
2015

Confira as novidades da GTS na Show Rural Coopavel 02 a 06/02 - Cascavel/PR

Plainas | Transporte | Manejo do Solo | Colheita

2015 ANO
INTERNACIONAL
DO SOLO

GTS
DO BRASIL
É mais Tecnologia

REPORTAGEM DE CAPA

manter certa regularidade, oferecendo boas condições de umidade do solo para o desenvolvimento da cultura. “Nesses dois estados, assim como já observado na safra passada, o principal risco está associado ao frio, visto que a condição de neutralidade climática em relação às águas do Pacífico Equatorial aumenta o risco de geadas a partir da segunda quinzena de maio”, alerta. Da mesma forma, explica, o risco aumenta conforme atrasa o início do plantio.

“O produtor vive um momento de cobertor curto”, avalia Cátia. “Se o pessoal do Paraná, de Mato Grosso do Sul e do Sul de Mato Grosso plantar mais cedo, consegue fugir da geada, mas pode faltar chuva no final. Se planta depois, pega o risco de geada”. A situação climática encontrada na safra 2014/2015, com atraso nas chuvas pré-plantio da soja, repete-se sempre que anos neutros são registrados no Brasil. “Embora o Oceano Pacífico esteja levemente mais aquecido, desde meados do ano passado, em nenhum momento tivemos um aquecimento suficiente e generalizado a ponto de gerar um El Niño” afirma a meteorologista. Por outro lado, o Atlântico mais aquecido é o que está segurando as chuvas no Sul da Região Sul e impedindo que se desloquem para as áreas produtoras do Centro-Oeste, como ocorreu na safra anterior.

A dica, conforme a meteorologista, é apostar, sempre que possível, no escalonamento. “Na safra passada tivemos praticamente o mesmo comportamento do clima na época do plantio. Quem correu o risco e plantou teve perdas isoladas, especialmente quem semeou em diferentes períodos”, lembra. Pissinati está cauteloso e, na sua propriedade, dos cem hectares cultivados, 60 vão para o trigo e o restante para o milho. “Nesta atividade tudo é risco. Depende de cada um”, justifica.

Produção — As consultorias que já apresentaram suas previsões

“Hoje temos o valor do frete para o milho equivalendo a 91% do valor da saca. Quem compra, paga quase duas sacas para ter o milho no destino”, descreve Ozelame, do Imea, a realidade do produtor do MT

para a safra ainda não mexeram nos números apresentados em dezembro. Conforme a analista da Céleres, Aline Ferro, a estimativa é de uma área de plantio estável em relação ao ano passado com quase 1% de aumento. Já a produtividade, considerando a média histórica dos últimos 15 anos, pode crescer 10%. A previsão da consultoria para 2015 é de 49 milhões de toneladas, contra 44,4 milhões de 2013/14. “Ainda não mexemos nesta previsão por dois fatores: a incerteza em relação à janela de plantio e os preços mais remuneradores que ainda podem estimular o produtor daqui para a frente”, afirma Aline.

O analista Paulo Molinari, da Safras & Mercado, aposta no aumento de produção nos estados do Paraná, São Paulo, Goiás e Mato Grosso do Sul, e algum recuo em Mato Grosso. “A questão básica são os preços de exportação que cederam para níveis inferiores a R\$ 30 por saca no porto. Com fretes altíssimos, a matemática de preços para o Mato Grosso não é boa. O câmbio tem sido o ponto de equilíbrio nesse quadro”. Os fretes altos em Mato Grosso também foram destacados pelo gestor técnico do Instituto Matogrossense de Economia Agropecuária (Imea), Ângelo Luis Ozelame. “Hoje temos o valor do frete para o milho equivalendo a 91% do valor da saca. Quem compra, paga quase duas sacas para ter o milho no destino”, sintetiza.

Em Mato Grosso, deve haver uma redução de área em 12% – de 3,2 milhões para 2,8 milhões de hectares. A produtivi-

dade deve cair um pouco mais, de 91,6 sacas por hectare em média na safrinha passada para 86 nesta, ou -17,6%. Os dados informados por Ozelame, do Imea, levam em conta que tudo se trata de uma previsão. “O que interessa mais para o milho safrinha é a chuva em abril e maio. Aqui no Mato Grosso, estamos visualizando chuvas abaixo da média, diferente do que ocorreu no ano passado, que teve chuvas menores, mas não tão abaixo como está aparecendo agora. Mas ainda são previsões, tudo pode mudar. A gente tinha previsão de muita chuva pra fevereiro e agora já não está mais apontando isso... as previsões acabam mudando”, explica.

No Paraná, para a segunda safra, a expectativa é de que sejam colhidas dez milhões de toneladas, redução de 5% em relação à safrinha anterior. E a tendência de redução de área é de 1%, para 1,87 milhão de hectares. Os dados fazem parte da primeira estimativa do Departamento de Economia Rural do Paraná (Deral). Conforme a pesquisadora do Deral, Juliana Yagushi, a safra 2013/14 registrou o recorde de produtividade no estado, chegando a 5,5 mil kg/ha, devido às boas condições climáticas. “Trabalhamos com a manutenção do nível de tecnologia. Esperamos um potencial semelhante ao trabalhado na safra anterior, com 5,3 mil kg/ha”, conta.

Para a produção nacional, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) manteve, em janeiro, o mesmo número do informativo apresentado em dezembro. Os

primeiros dados serão levantados a campo em fevereiro. São esperadas 49,4 milhões de toneladas para a safrinha, contra 48,2 milhões apresentados no levantamento anterior. A produtividade apontada pela Conab em 2015 é de 5,3 mil quilos por hectare, contra 5,2 mil da safrinha anterior.

E os preços? — A previsão de uma boa safra norte-americana mexeu com a vontade dos produtores brasileiros para a safrinha de milho, ainda ao longo do cultivo da safra de verão. A promessa de remuneração não era animadora, por conta da previsão de tanta oferta no Hemisfério Norte. Entretanto, em dezembro, mesmo com o final da colheita dos Estados Unidos e a manutenção da previsão de supersafra, os preços reagiram, chegan-



Divulgação

O boom da safrinha no Brasil

do ao Mato Grosso a R\$ 15 ou R\$ 16, considerados bem remunerados já que a expectativa inicial era de menos de R\$ 13.

Em Mato Grosso, a movimentação para travar o preço em dezembro foi grande. Até a virada do ano, pelo menos

23% dos produtores já haviam fechado contratos para comercialização com o milho valendo R\$ 15,60, na média de dezembro. A previsão, segundo o Imea, era fechar o mês de janeiro com 28% da produção comercializada. Nesta época, segundo Ângelo Ozelame, na safra passada, pouco havia sido vendido antecipadamente. Mas no Paraná, conforme o Deral, menos de 1% da produção havia sido negociada até meados de janeiro. Ozelame explica, porém, que em Mato Grosso o costume dos produtores é outro. “A lógica do produtor do Sul é um pouco diferente. Aqui ele tenta vender mais antecipadamente. Quando ele vê um preço que percebe uma possibilida-

de de lucro ou ao menos que veja a possibilidade de custear o cultivo, ele negocia”.

Mesmo assim, os negócios de forma antecipada vêm crescendo na safrinha. Molinari, da Safras & Mercado, afirma que neste momento há compradores nos portos para embarques em julho, agosto e setembro, mas não há vendedores. “Na verdade, os produtores ainda não aprenderam a negociar o milho de forma antecipada, ou sempre estão apostando em algo a mais ou no apoio do Governo na comercialização”, diz. Conforme o analista, no momento da colheita, e com grandes produções, os preços cedem e a lógica de rentabilidade muda. Além disso, ele explica que existem

	Área (mil ha)	Produtividade (kg/ha)	Produção (mil t)
2014/15*	9.182	5.831	49.410
2013/14	9.182	5.255	48.252
2012/13	9.046	5.188	46.928
2011/12	7.619	5.133	39.112
2010/11	6.168	3.641	22.460
2009/10	5.269	4.163	21.938

*Projeção

Fonte: Conab

muitas informações distorcidas no mercado brasileiro. “Falamos que a demanda será o grande ponto de equilíbrio, e que vai levar os preços para cima em plena colheita recorde

de safrinha e recorde norte-americano. Isso atrapalha a comercialização por parte do produtor”, informa.

Apoio importante do câmbio — Os analistas são cautelosos em falar sobre preços na colheita. Molinari aponta 2015 como um ano diferente. “Temos preços mais alinhados a uma nova média, estoques recompostos e demanda em recuperação. A demanda sozinha não é capaz de gerar altas fortes de preços. Então, o mercado precisará de fatos novos no ambiente da oferta para uma nova volatilidade de alta. Algum problema ainda na safra sul-americana ou na metade do ano com os Estados Unidos, e as demais produções nos gran-

Conhecer o mercado é importante. Conhecer o seu negócio é fundamental.

Tenha um controle gerencial e fiscal de forma integrada. Tudo rápido, tudo fácil.



SCADIagro, simplificando a gestão para o produtor rural.

CONTROLE
FINANCEIRO

CONTROLE
FISCAL

RESULTADOS
DAS SAFRAS

INDICADORES
TECNICOS
ECONOMICOS

E MUITO
MAIS.

scadi
agro
Software de Gestão do Produtor Rural

des produtores. Fora isso, a única alternativa para o equilíbrio de preços será a taxa de câmbio no Brasil”, descreve o analista o cenário.

Molinari explica ainda que os estoques mundiais estão atingindo os níveis do início da década de 2000, perto de 190 milhões de toneladas após safras recordes nos Estados Unidos e no Brasil. “Com isso, os preços em Chicago têm retomado os níveis normais, ou seja, entre US\$ 3 e US\$ 4 por *bushel*. Então, com essa pressão externa sobre os preços, o mercado interno sente o impacto negativo devido ao grande excedente brasileiro gerado a cada ano e a necessidade de exportação. Se não tivéssemos a desvalorização do real no segundo semestre de 2014, a situação brasileira não seria favorável para o milho”.

Demanda por aves e suínos — Os setores de aves e suínos trabalham com uma expectativa de redução na oferta de milho no mercado interno. Conforme o presidente da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), Francisco Turra, essa expectativa existe pela queda do preço que foi registrada em várias regiões do País. “O preço sempre determina safra maior ou menor, além do clima”, argumenta. Entretanto, o dirigente afirma que não espera desabastecimento. “O Sul, que é mais carente, está com safras boas. No Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, a produtividade está elevada. Bastante chuva, clima muito bom. Então, nesse sentido não vai haver grande mudança de comportamento de preço do milho”, fala.

A ABPA espera um crescimento de 3% a 4% na produção de aves e suínos. “Isso obviamente se reflete no consumo de milho e farelo de soja em 2015”, afirma Turra. Em 2014, os dois setores absorveram em torno de 40 milhões de toneladas de milho. Em relação ao preço do grão, Turra é enfático: “Nós precisamos de preços estimulantes ao produtor. Para nós é ruim quando o produtor recebe mal pela produção, é o prenúncio de uma safra ruim. Se as *commodities* estiverem mais caras, mas o setor estiver bem, está ótimo. Antes era impossível remunerar melhor o produtor porque o preço era vil. Hoje suínos e aves vêm melhorando tanto no mercado interno quanto no externo e isso é bom para todos”.

A Céleres prevê um crescimento de 5%

no consumo de milho para a produção animal, envolvendo aves, suínos e gado. “Vimos um crescimento no setor de carnes em 2014 e acreditamos que vai continuar crescendo tanto na exportação quanto no mercado interno” analisa Aline Ferro.

Exportações e a terceira safra — A safra cheia nos Estados Unidos, com boa produtividade neste ano e estoques altos desde a safra anterior, representa maior competição para o exportador brasileiro. “Este cenário acaba atrapalhando um pouco, mas a gente acredita que as exportações devem se manter em 20 milhões de toneladas – que foi o que fechou 2014. Acreditamos na manutenção em 2015 em função de uma demanda firme. O Brasil já conquistou esse espaço no mercado internacional e já está consolidado”, avalia Aline.



Segundo Francisco Turra, a ABPA espera um crescimento de 3% a 4% na produção de aves e suínos, o que naturalmente refletirá no consumo de milho e farelo de soja em 2015

O Brasil tem condições de exportar muito mais milho, com a implantação da terceira safra, através do uso da irrigação. A afirmação é do presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Milho (Abramilho), Alysson Paolinelli. Segundo ele, o Brasil está consolidado como exportador, pois tem padrão de oferta e qualidade. “O que eu considero mais importante é que o Brasil está na área tropical do globo. Não é como o americano ou o europeu que só pode plantar na janelinha de 12 dias; nós plantamos em 12 meses”, justifica.

Paolinelli lembra que inicialmente a safra brasileira foi cultivada para fazer

palha para a produção de soja ou milho, e acabou virando uma grande safra, maior do que a de verão. “Isso porque o produtor está descobrindo que o clima tropical é diferente, e ele tem uma janela de 12 meses pra plantar. Fez a segunda e vai fazer a terceira safra, irrigada. Com estrutura de irrigação, o Brasil vai se posicionar muito mais firme nos mercados internacionais. Seremos imbatíveis”, prevê.

No principal estado produtor, as exportações representaram mais da metade da venda do produto: 58% do milho matogrossense vai para fora do País. A logística que atrapalha o escoamento da safra também prejudica o crescimento de outras atividades como a produção de suínos e aves. “Nosso consumo interno ainda é pequeno (3,6 milhões de toneladas), comparando com outros estados”, diz Ângelo Ozelame do Imea.

Além da previsão para a exportação desta segunda safra, o presidente da Abramilho aposta em um crescimento futuro da demanda mundial, que irá abrir muitos mercados para o Brasil. “A nossa expectativa é com o crescimento do consumo nos países mais populosos. Quem tem condições de atender essa demanda é o Brasil. Nós temos tecnologia, temos recursos naturais, temos capacidade inclusive de fazer recuperação de solo com integração lavoura de milho e pecuária. E expandir a produção”, projeta Paolinelli.

E o crescimento do consumo poderá ser direto, como para os países africanos, que utilizam o milho na alimentação humana, ou indireto, como para a Ásia, que usa o grão para alimentar frango, suíno e gado de corte e leite. A própria ABPA está no aguardo do aumento do consumo de frango por parte da China, com a aprovação de várias plantas para exportar ao país asiático. Em 2014, o crescimento das vendas para a China foi de 30%.

Logística — A logística continua sendo um problema para quem produz no Centro-Oeste. Entretanto, para esta safra alguns passos foram dados e já começam a melhorar a situação dos produtores. Um deles, destaca o diretor da Famato, Nelson Piccoli, é a privatização da BR 163, no trecho de Sinop a Rondonópolis. “Iniciaram os trabalhos em junho, julho do ano passado e já melhorou. Está bastante avançado.

A evolução da safrinha nos principais estados produtores em uma década

Produção/estado	MT (mil ton)	PR (mil ton)	MS (mil ton)
2004/2005	2.913	1.876	955
2014/2015*	18.192	10.145	8.214

*Projeção

Fonte: Conab

As duas pistas estão quase na totalidade sem buracos. Acredito que em no máximo 60 dias já teremos as duas pistas em ótima condição. São cinco equipes trabalhando”, conta.

O trabalho está sendo acompanhado de perto pelo grupo de logística da federação, que sinalizou os pontos frágeis da rodovia ao longo de outro trecho, para melhorar o escoamento da safra pelo Norte. “Na BR 163, de Trairão/PA a Pirpirituba/PB tem um trecho de 280 quilômetros que não tem asfalto e lesa o escoamento. O DNIT garantiu que quando a chuva parar eles vão dar essa possibilidade de escoamento”. A ideia, conforme Piccoli, é escoar de 25% a 30% da safra por ali. O restante sairá para o Sul, via portos de Santos/SP e Paranaíba/PR.

O presidente da Abramilho concorda que a logística ainda é um desafio que tira a competitividade do produtor brasileiro. “Nós temos um problema interno de infra-

estrutura. Os nossos custos do milho – que é um produto de baixo valor – pesam muito. Isso nos prejudicou especialmente nas safras de Mato Grosso e do interior de Goiás, pois estão distantes dos portos e o custo do transporte às vezes fica muito caro”, avalia Paolinelli. Entretanto, ele entende que as coisas estão melhorando. “O Governo tem feito esforços no sentido de amenizar um pouco isso, e tem ajudado os produtores a levar esse milho para colocar no mercado tanto interno quanto externo”.

Apoio à comercialização — Se o mercado se mantiver como o previsto, o Governo Federal não precisará interferir com leilões e aquisições. A expectativa é do diretor da Famato. “Nós acreditamos que, com esse indicador de que os preços vão se sustentar no milho e na soja, não vai haver necessidade de intervenção do Governo. Praticamente podemos descartar a necessidade Prêmio Equalizador Pago ao Produtor (Pepró) como no ano passado,

temos quase certeza”, entende Piccoli. Entretanto, o dirigente espera que o Governo entre comprando uma parte para a regulação dos estoques com preços acima do mínimo, já que o mercado está valendo à pena para o produtor.

Na safra passada, conforme o analista de mercado da Conab, Leonardo Amazonas, foram comprados, através de Aquisições do Governo Federal (AGF), em maio de 2014, 43,2 mil toneladas de milho no valor de R\$ 35,34 milhões. Outra medida de apoio à comercialização foi a subvenção de Pepró no volume de 5,80 milhões de toneladas no valor de R\$ 255,53 milhões. Ainda segundo Amazonas, para 2015 – dependendo do tamanho da safra – poderão ser feitos contratos de Prêmio para Escoamento de Produto (PEP) e Pepró, além de AGF, caso os preços fiquem abaixo do mínimo. “Mas essa é uma situação muito difícil de acontecer, diante do panorama atual e futuro de preços para o milho”.

KREBS
Sistemas de Irrigação



Em 2015, prepare-se para atualizar conceitos em irrigação.

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

Milho de segunda safra agora tem tecnologias próprias

Milho é sempre milho, mas a safrinha exige atenções diferentes do milho verão no seu cultivo. A seleção de cultivares de milho mais adaptadas ao clima da segunda safra vem proporcionando cada vez melhores produtividades para a cultura nas diferentes regiões produtoras. Conforme o pesquisador do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar) Rodolfo Bianco, da mesma forma a indústria sementeira de soja trabalhou para um resultado que se adaptasse às duas safras, com cultivares da oleaginosa com ciclo mais curto, que possibilitassem a entrada da safrinha do cereal mais cedo.

Isso, segundo o pesquisador, fez com que o milho perdesse uma situação de maior risco com temperaturas mais baixas no Paraná. “Quando ele é plantado mais cedo, reduz a possibilidade de geada e aspectos como esse vêm tornando a segunda safra muito compensadora, com algumas propriedades atingindo até 7,5 mil quilos por hectare, enquanto a média estadual vai de 5 mil a 5,5 mil quilos”, afirma. Bianco destaca que nos últimos anos a tecnologia utilizada a campo cresceu, com adubação de cobertura com nitrogênio e a adequação da população de plantas. “No começo do plantio da safrinha, há alguns anos, não dava para plantar mais do que 45 mil pés por hectare. Hoje o recomendado, dependendo da cultivar, varia entre 50 mil e até 60 mil, sem comprometimento da produtividade”.

A escolha da cultivar mais ajustada para a região, segundo Bianco, é um dos principais pontos de sucesso. “Obedecer às instruções técnicas das empresas, tratar sementes e controlar doenças são recomendações básicas para obter o máximo. Na hora da escolha, não se informar apenas sobre produtividade, mas buscar saber sobre sanidade, tolerância à competição, se tem maior exigência por adubação ou não. Não adianta escolher uma boa cultivar se não seguir as recomendações para me-



Bianco, do Iapar: safrinha atingindo até 7,5 mil quilos/hectare em propriedades do Paraná

lhor desempenho”, adverte.

Para os produtores do Centro-Oeste, as recomendações são parecidas. O pesquisador Rafael Zeni, da Fundação MT, explica que o plantio da safrinha em Mato Grosso vem contribuindo com o sistema em geral, pois colabora com a soja na safra seguinte. “Queremos manter as áreas planejadas, mas o produtor precisa ter cuidado com a escolha dos produtos. O investimento deve ser com o pé no chão. Principalmente quando falamos em genética. Ele precisa optar por itens que tenham estabilidade maior em períodos de mais risco em condições não ideais”, resalta. Zeni alerta que hoje existem mais de 400 materiais de milho no mercado, e buscar as informações sobre as cultivares e aloca-las onde se encaixam melhor.

No que diz respeito a doenças, a equipe da fundação realizou acompanhamentos e verificou que para algumas cultivares transgênicas é preciso utilizar manejo

mais arrojado, voltando a controlar a lagarta-do-cartucho. “De dois a três anos para cá vem ocorrendo a perda de eficácia nas tecnologias e ele vai precisar fazer uma aplicação de inseticida. Tem que monitorar e fazer a aplicação quando precisar. As perdas de eficiência estão acontecendo com as tecnologias que já estão há mais tempo no mercado e que apresentam uma só proteína”, destaca.

Já tecnologias que têm outras proteínas, com resistência cruzada, não perderam eficácia ainda. São recomendações básicas, que o produtor deveria sempre ter em mente. “Intervir sempre que necessário, fazer a área de refúgio – que ainda é a principal estratégia para evitar a perda da tecnologia –, e adquirir produtos convencionais para preservar”, ensina Zeni. Ele observou também que alguns produtores fazem o refúgio, mas não da forma adequada, pois é preciso observar as distâncias e preparar a área de acordo com as recomendações da indústria.



Rafael, da Fundação MT: milho safrinha colabora com o sistema, como a soja da safra seguinte

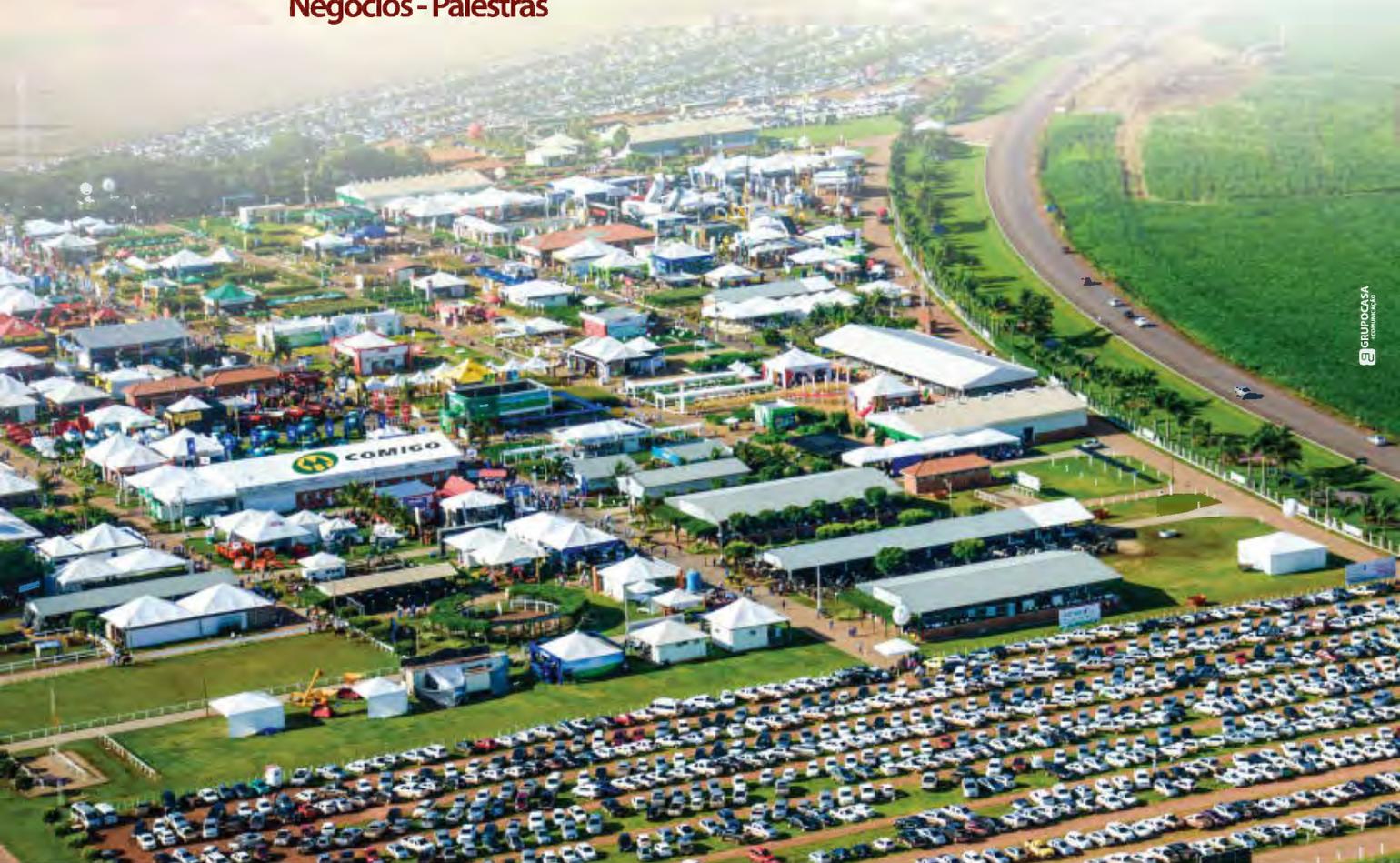
“Todos saem ganhando se o procedimento for feito corretamente e o produtor terá a tecnologia a sua disposição por mais tempo”.

PALCO DAS INOVAÇÕES ENERGIZANTES DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO

Estamos celebrando o
ANO INTERNACIONAL DA LUZ,
criado pela ONU.

13 a 17 de ABRIL 2015
Rio Verde - GO

Exposição de Máquinas
Exposição de Animais
Plots Agrícolas - Dinâmicas
Negócios - Palestras



Organização e Realização:



Contato: (64) - 9641-2428 / 3611- 1650
www.tecnoshowcomigo.com.br

Parceira Oficial de Mídia





Leandro Mariani Mitzmann

NUTRIENTES na medida para a segunda safra

As lavouras de milho safrinha devem ser implantadas em áreas de excelente fertilidade, com adequado teor de nutrientes, e a adubação deve ser eficiente, uma vez que, além do custo, o uso indiscriminado de adubos pode limitar a produtividade e poluir o ambiente

Luciano Grillo Gil, pesquisador em solos do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar)



Quantidade de nutrientes extraída e exportada na produção de 1.000 quilos de grãos de milho

Nutrientes	Extraído	Exportado	%
N	24,3	16,1	66,3
P	4,4	3,3	75,0
K	19,8	4,6	23,4

Adaptado de Circular Técnica 181, Embrapa (2012)

em que adversidades climáticas, como o déficit hídrico e as geadas, podem comprometer o desenvolvimento das lavouras. Por isso, a escolha de híbridos, tratos culturais e o manejo da adubação, principalmente, devem ser cuidadosamente planejados.

Preferencialmente, lavouras de milho segunda safra devem ser implantadas em áreas de excelente fertilidade, com teor adequado (no mínimo) de nutrientes. Em solos pobres, o baixo teor de nutrientes e a grande necessidade de fertilizantes pode tornar a produção economicamente inviável. É recomendável considerar o histórico – cultura antecessora, consórcios de espécies, entre outros – da área no planejamento da adubação, pois a dinâmica de nutrientes varia muito em cada sistema. Por exemplo: palhada de soja deixa mais nitrogênio disponível que outras culturas; o consórcio de milho com forrageiras aumenta o teor de matéria orgânica do solo, a ciclagem e a disponibilidade de nutrientes e incrementa a fertilidade do sistema.

A adubação deve ser eficiente, pois, além de alto custo financeiro, o uso indiscriminado de fertilizantes pode limitar a produtividade e poluir o ambiente. O ideal é atingir a máxima produtividade esperada com a mínima aplicação. Além da quantidade correta, fatores como a fonte de nutriente, época e forma de aplicação são questões técnicas importantes que devem ser consideradas. Em áreas com nível adequado de nutrientes, a quantidade existente no solo geralmente é suficiente para suprir a necessidade das plantas. No entanto, é recomendável fazer adubação de manutenção para repor a quantidade exportada pela produção de grãos (*veja tabela*) e manter a fertilidade da área.

Outra estratégia para áreas com fertilidade construída é aplicar todo o fertilizante na cultura de verão e deixar o milho segunda safra se beneficiar do efeito residual. No entanto, essa medida deve ser precedida de uma cuidadosa avaliação: a) dos custos relacionados ao aumento da quantidade de adubo e do tempo de operação envolvido na adu-

O plantio da segunda safra, ou safrinha, de milho após a cultura de primavera-verão é praticado em todo o Brasil, mas predomina nas Regiões Sul e Centro-Oeste, responsáveis, em 2014, por 89,4% dos 9.182,7 mil hectares cultivados no Brasil, segundo a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). A produtividade média é de 90 sacas por hectare, mas o rápido avanço das pesquisas indica que há espaço para ampliar significativamente esse desempenho. A sequência usual é o plantio do milho safrinha após a cultura de soja, sistema que se tornou viável a partir da consolidação do plantio direto.

Nas principais regiões produtoras, o cultivo vai de janeiro a agosto, período



EXCELENTE RESULTADOS
para seu laboratório de sementes.

www.deleco.com.br

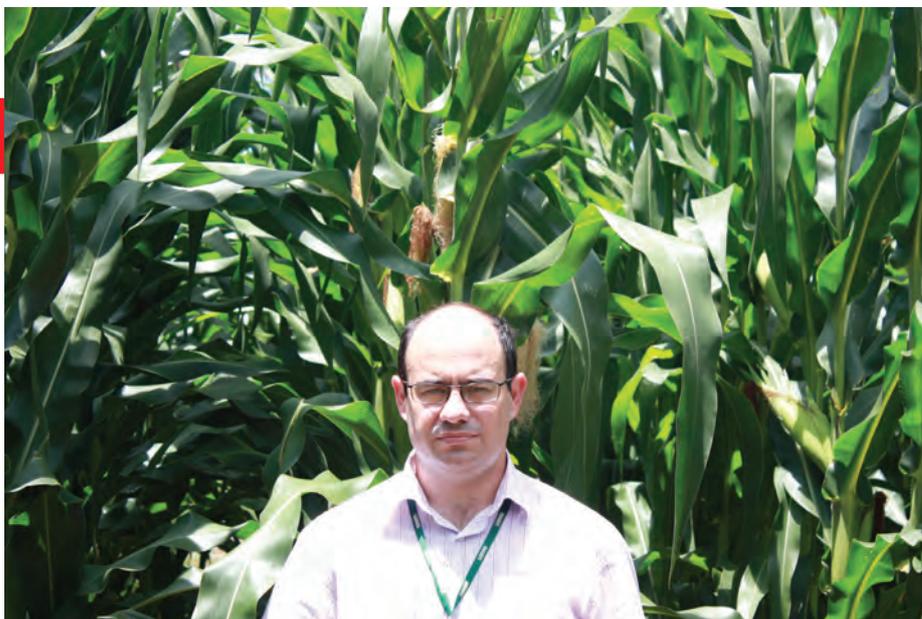
Porto Alegre | RS | 51 3384 6111

MILHO ADUBAÇÃO

bação única; b) das espécies utilizadas no sistema, pois doses elevadas de fertilizantes podem comprometer o desenvolvimento de determinadas culturas.

Nitrogênio: é um elemento muito dinâmico no solo e o mais requerido pela cultura de milho segunda safra que, na maioria das vezes, responde bem à adubação nitrogenada. Devido a dificuldades metodológicas, os teores de nitrogênio (N) no solo não são usados como parâmetros para a recomendação, pois a maior parte está na forma orgânica e a sua disponibilidade depende da decomposição da matéria orgânica. Considera-se, portanto, o histórico da área, o teor de matéria orgânica do solo e a produtividade esperada. Em áreas com alta fertilidade, após o cultivo de soja há disponibilidade, em média, de 100 quilos de nitrogênio por hectare para o cultivo de milho, quantidade suficiente para suprir uma produção de 70 sacas. Se o interesse é buscar uma produção maior, é necessário complementar por intermédio de adubação.

As recomendações de adubação nitrogenada para o milho segunda safra variam entre 30 e 100 quilos de nitrogênio por hectare: 40 kg (no máximo) via sulco de plantio e a quantidade excedente em cobertura – que, para fugir do risco de estiagem e garantir maior desenvolvimento inicial, deve ser antecipada em comparação ao procedimento adotado no milho de verão. Além do custo, deve-se considerar que algumas fontes podem acidificar o solo e, ainda, a volatilização do nutriente. Se aplicadas a lanço sobre palhada em plantio



Divulgação

direto, certas fontes podem perder até 70% de nitrogênio.

Fósforo: em solos com teor adequado de fósforo (P), diversos pesquisadores recomendam aplicar somente a quantidade exportada. Atualmente, a maior divergência entre os especialistas recai sobre a definição da melhor forma de aplicação – a lanço ou em sulco. No curto prazo, não há diferença entre essas formas de aplicação. Todavia, em sistemas de plantio direto, há tendência de o fósforo se acumular na parte mais superficial do solo e, com isso, estimular a planta a desenvolver raízes nessa camada para absorvê-lo, tornando a lavoura mais suscetível aos veranicos. Vários estudos demonstraram que, mesmo em solos com elevada fertilidade, a deposição de fósforo no sulco e abaixo

Segundo Gil, uma estratégia para áreas com fertilidade construída é aplicar todo o fertilizante na cultura de verão e deixar o milho segunda safra se beneficiar do efeito residual, mas é preciso avaliar criteriosamente

da semente aumenta o enraizamento do milho na região onde o adubo fosfatado foi aplicado.

Potássio: segundo elemento mais requerido na cultura do milho, o potássio (K) tem alta mobilidade e pode ser aplicado tanto em sulco no plantio como a lanço (em pré-plantio ou cobertura) nos solos que apresentam nível adequado do nutriente. Já nos solos em que o teor de potássio é baixo, deve-se aplicar uma parte no sulco de plantio – máximo de 60 kg equivalente em óxido de potássio (K_2O) por hectare, pois, em doses maiores, o efeito salino do fertilizante pode afetar as raízes e prejudicar o desenvolvimento inicial das plantas – e a quantidade remanescente em cobertura, a lanço.

Enxofre, cálcio, magnésio e micronutrientes: baixos teores de enxofre limitam a produção de milho, mas esse elemento pode ser facilmente corrigido, já que entra na composição de algumas fontes de fertilizante fosfatado e nitrogenado; gesso agrícola ou enxofre elementar também são possibilidades de aplicação. O cálcio e o magnésio são adicionados na correção da acidez do solo pela calagem.

Quanto aos micronutrientes, zinco e boro são frequentemente encontrados em níveis abaixo do ideal para a cultura. Podem ser corrigidos por adubação foliar ou, de preferência, via solo, que é mais barata e deixa um residual por alguns anos. Além do mais, quando a deficiência é diagnosticada – e corrigida por meio da adubação foliar –, certamente já terá havido algum comprometimento no desenvolvimento das plantas e, conseqüentemente, da produção de milho. 

Na adubação, além da quantidade correta de fertilizantes, fatores como a fonte de nutriente, época e forma de aplicação são questões técnicas importantes que devem ser consideradas



Divulgação

**Comece
2015
bem
informado!**

**SAFRAS Educacional:
cursos, palestras
e treinamento
especializado
em agronegócios**

Confira a programação para 2015

▶ **Seminário: Imersão nos mercados de milho e soja – São Paulo/SP**

▶ **Seminário: Imersão nos mercados de milho e soja - Goiânia/GO**

▶ **Trading School - Soja/Milho
Porto Alegre/RS**

▶ **Soja - Alta Floresta/MT**

▶ **Soja - Foz de Iguaçu/PR**

▶ **Trigo - Passo Fundo/RS**

▶ **Soja - Luis Eduardo Magalhães/BA**

▶ **Milho - Curitiba/PR**

▶ **Trading School - Soja/Milho - Uberlândia/MG**

▶ **Arroz - Porto Alegre/RS**

▶ **Boi - São Paulo/SP**

▶ **Café - São Paulo/SP**

▶ **Açúcar e Etanol - São Paulo/SP**

▶ **Trading School - São Paulo/SP**

▶ **Algodão - Barreiras/BA**

** Programação sujeita a alterações*

**Possibilidade de cursos e treinamentos in company
para empresas e cooperativas**

Mais Informações:

(51) 3290-9231
eventos@safra.com.br
www.safra.com.br



O ANO INTERNACIONAL DOS SOLOS e os desafios globais

O objetivo da FAO em designar 2015 como o Ano Internacional dos Solos é aumentar a conscientização e a compreensão da importância dos solos para a produção de alimentos, fibras e energia, além de debater questões como a adaptação às mudanças climáticas, entre outros esclarecimentos

Maria de Lourdes Mendonça Santos, Ph.D em Ciência do Solo e Geomática, pesquisadora da Embrapa Solos e membro do ITPS -GSP/FAO (Intergovernmental Technical Panel on Soil-Global Soil Partnership/FAO)

No âmbito da Parceria Global de Solo (Global Soil Partnership-GSP), a FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) defendeu o reconhecimento da importância dos solos para alcançar a segurança alimentar mundial, bem como seu papel essencial como fornecedor de uma ampla variedade de serviços ecossistêmicos. Após dois anos de trabalho intensivo, 2015 foi finalmente

declarado o Ano Internacional do Solo pela 68ª Assembleia Geral das Nações Unidas (A/RES/68/232).

Em seguida, a FAO foi nomeada para implementar o Ano Internacional dos Solos 2015 (IYS), no escopo de sua Parceria Global de Solo (www.fao.org/globalsoilpartnership/en/)- e em colaboração com os governos e o secretariado da Convenção das Nações Unidas de Combate à Desertificação. O IYS 2015

representa uma oportunidade única para aumentar o conhecimento e a divulgação desse recurso natural tão importante para a nossa sobrevivência no planeta, especialmente no que diz respeito à segurança alimentar, mas que em geral tem sido esquecido pelas políticas públicas e frequentemente ausente das prioridades dos países.

O objetivo dessa efeméride é o de aumentar a conscientização e a compre-



Leonardo Mariani Mirmann

ensão da importância do solo para a produção de alimentos, fibras e energia, e para outras questões globais como adaptação às mudanças climáticas, sustento da biodiversidade, armazenamento de água, regulação de fluxos e de água e nutrientes, entre outros.

O solo é um recurso natural essencial, finito e não renovável na nossa escala humana. Então, todos que trabalham com o solo ou dele dependem estão conclamados a se mobilizarem a seu favor, a motivarem a comunidade em geral e os jovens em particular, para a necessidade de proteção dos solos, do seu uso sustentável para o agora e para as gerações futuras. Somos nós os responsáveis pelos solos de amanhã e precisamos cuidar bem de nossos solos desde ontem.

Porém, de maneira geral, os solos não têm sido muito bem tratados e um terço deles já se encontra degradado. A FAO estima cerca de 9,6 bilhões de pes-

soas em 2050 e que para alimentar tal contingente, o mundo deve aumentar sua produção de alimentos em 60% do que produzimos hoje. O solo é o primeiro recurso a ser usado nesse processo. A pressão será grande, os alimentos não brotam das prateleiras dos supermercados!

Muitos eventos no mundo — O IYS também será o cenário para eventos e iniciativas locais/regionais/globais, compartilhadas globalmente. O calendário com as diversas iniciativas mundo afora para o Ano Internacional do Solo encontra-se em www.fao.org/soils-2015/events/en/. Outra grande oportunidade de divulgar a causa será na Exposição Mundial de 2015, em Milão, Itália, cujo tema é “Alimentar o Planeta: Energia para a Vida”. De fato, o estudo exploratório realizado recomenda usar o tema do alimento como um tema dominante para moldar a percepção comum nos nossos recursos de solos, visando a uma utilização mais eficiente.

De acordo com a FAO, os objetivos específicos do IYS 2015 são os seguintes:

- aumentar a conscientização entre a sociedade civil e os tomadores de decisão sobre a fundamental importância do solo para a vida humana;
- educar o público sobre como o solo desempenha papel crucial na segurança alimentar, na adaptação e na mitigação de mudanças climáticas, nos serviços essenciais dos ecossistemas, na redução da pobreza e no desenvolvimento sustentável;
- apoiar as políticas e ações efetivas para o manejo sustentável e a proteção do recurso solo;
- promover investimentos em atividades de manejo sustentável do solo para o desenvolvimento e para a manutenção de solos saudáveis para diferentes usuários e grupos populacionais;
- fortalecer iniciativas relacionadas com o processo de Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (SDG) e agenda pós-2015;
- defender e apoiar a melhoria da capacidade de coleta de informações de solos e monitoramento em todos os níveis (global, regional e nacional).

Mas afinal o que é o solo, esse tesouro escondido sob nossos pés? — O solo, essa fina e delicada membrana viva que recobre a crosta terrestre, apre-

senta-se algumas vezes muito delgada, com apenas alguns centímetros e outras, mais profunda, podendo atingir alguns metros. Sua influência é crítica sobre os fenômenos que acontecem na superfície da terra. O solo é o sistema que suporta a vida. Em interface com a atmosfera, a hidrosfera, a biosfera e a litosfera, o solo (a pedosfera) é responsável pelos principais processos biogeoquímicos que garantem a vida na Terra – estoca água e recicla nutrientes, protege contra enchentes, sequestra carbono e abriga 1/4 da biodiversidade do planeta.

Os solos formam-se pela alteração de seu substrato geológico rochoso, a rocha-mãe, e pela decomposição da matéria orgânica morta acumulada através das folhas que caem das plantas vivas que ali se desenvolvem. A solubilização da rocha-mãe libera progressivamente para o sistema sais minerais solúveis na solução do solo, que podem ser absorvidos pelas raízes e que vão fazer parte da planta. Os sais nitrogenados, no entanto, são provenientes do ar. A fertilidade mineral natural de um solo é assim, função da natureza da rocha-mãe e de seu grau de decomposição.

Como os fatores que influenciam a formação do solo (clima, organismos, relevo, material de origem, tempo...) variam na paisagem, também os solos variam amplamente em função deles, em curtas distâncias, principalmente em seus atributos físicos, químicos e mineralógicos. Os solos não apenas aparecem diferentes, como também se comportam diferentemente em termos de uso e manejo. Essa variabilidade dos solos é o reflexo de sua interação com os outros componentes do planeta Terra (conforme pode ser ilustrado pela figura), que evidencia essas interrelações do solo com as outras esferas da terra.

O solo encontra-se assim, na atualidade, no centro dos principais desafios do planeta: a produção de alimentos, de fibras e de energia e a produção de serviços ambientais importantes. O solo de onde viemos é a nossa identidade, o nosso berço, a segurança de nosso futuro e do planeta Terra.

Desafio de alimentar o mundo — A Rio+20 – Conferência das Nações Unidas sobre o Desenvolvimento Sustentável, realizada no Rio de Janeiro em

A interação dos solos com outras esferas do planeta



2012, trouxe em seu bojo um grande desafio para a humanidade, o de alimentar essa população crescente, que pressionará inexoravelmente os recursos naturais disponíveis, conjugando o desenvolvimento econômico com o social e o ambiental. No equilíbrio desse tripé da sustentabilidade, deve residir nossas preocupações de conhecimen-

to, pesquisa e inovação, para que a produção seja acompanhada da garantia de conservação ambiental, redução do desmatamento, redução da degradação dos solos, manejo sustentável dos recursos naturais (água, solo, vegetação), redução das desigualdades regionais, sociais e econômicas. Trata-se de um desafio complexo, que não possui uma

resposta única, mas que torna imprescindível o conhecimento dos solos e as boas práticas para seu uso, manejo e conservação em prol da nossa sociedade atual e das gerações futuras.

A história nos ensina que solos pobres sustentam países pobres. E que os países pobres podem tornar seus solos pobres ainda mais pobres, pela falta de conhecimento e recursos financeiros para manejá-los.

Foi com pesquisa e tecnologia que o Brasil promoveu a revolução verde nos anos 1970, expandiu a fronteira agrícola do País, com a “domesticação” dos solos do Cerrado brasileiro, transformando-o em celeiro do País, hoje, orgulho do agronegócio brasileiro. No entanto, um passivo ambiental foi criado e diante das questões globais anteriormente mencionadas, é preciso rever no Brasil e mundo afora os sistemas de uso, manejo e conservação de solos, introduzindo práticas agrícolas conservacionistas da matéria orgânica, da água e da biodiversidade dos solos.

Degradação e desaparecimento



De uma maneira geral, os solos do mundo não têm sido muito bem tratados, e um terço deles já se encontra degradado, alerta Maria de Lourdes

— De acordo com levantamentos da FAO, a quantidade de terra arável por pessoa tem diminuído pela metade, e desta, a maioria está sofrendo degradação. A cada ano, tem-se uma perda de mais de 20 bilhões de toneladas de solos por causa da erosão. Isso significa mais do que três toneladas de solo por pessoa/ano. Além disso, têm-se outros danos, como a contaminação, a impermeabilização, a compactação e a degradação do solo. Nossos solos estão se degradando, desaparecendo.

E cada centímetro de solo pode levar até mil anos para se formar. Precisamos protegê-los, agora! Assim, urge que a sociedade tome conhecimento da importância do solo e o IYS vem a propósito abrir essa oportunidade para melhorarmos no nosso País a governança dos solos, as legislações sobre seu uso e manejo e a manutenção de sua fertilidade e qualidade.

O reconhecimento e a disseminação da importância do solo na segurança alimentar do planeta e de seu papel vital na mitigação das mudanças

climáticas e como reservatório de carbono, de água, nutrientes e outros serviços ambientais deve ser compartilhado para toda a sociedade, do ensino fundamental aos que elaboram as políticas públicas dos países. Por isso, apoiamos o Dia Mundial do Solo em 5 de dezembro e o estabelecimento do Ano Internacional do Solo para 2015, a fim de lembrar a sociedade do papel primordial do solo no nosso dia-a-dia e na manutenção da vida na Terra. 🌱

A agricultura mundial precisará aumentar a produção de alimentos em 60% do que é produzido hoje até 2050 e o solo é o primeiro recurso a ser usado nesse processo



Divulgação



Missão Técnica Agrícola Israel Agritech 2015



De 28 a 30 de abril acontece na cidade de Tel Aviv, Israel a Agritech 2015, considerada umas das mais importantes do mundo, a feira reúne todos os setores do agronegócio desde criadores, produtores a empresas de diversos setores, pesquisadores e diversos profissionais envolvidos com a agricultura direta ou indiretamente.

Que tal conhecer os segredos de um gigante agrícola?

Apesar de sua geografia extremamente hostil à prática de atividades agrícolas e com apenas 20% de suas terras consideradas cultiváveis, aprimorando técnicas de cultivo e criando novas tecnologias, Israel se tornou líder mundial em pesquisas agrícolas e grade exportador de hortifrúti.

NOSSO PACOTE INCLUI

- Traslado aeroporto/ hotel/ aeroporto
- 05 noites de hotel
- Café da manhã
- Inscrição para a Agritech 2015
- Seguro viagem

A PARTIR DE **US 1.499,00***

*Preço da parte terrestre por pessoa em apto duplo.
*Preço sujeito a alteração e disponibilidade de lugares.
*Preços especiais para grupos, consulte nossos agentes.
*Parte aérea não inclusa.

Consulte opções de roteiro incluindo visitas técnicas. Entre em contato com a AgroMundi e descubra as vantagens que o conhecimento pode oferecer ao seu negócio.



📞 11.2579-6778 | 11.2579-4578
 🌐 www.agromundi.tur.br
 ✉ contato@agromundi.tur.br
 📘 www.facebook.com/Agromundi

ADMINISTRAÇÃO

Tendências em **GESTÃO** para o agronegócio

Escolha
do Leitor



Gerenciar é algo complexo e que exige empenho por parte do produtor, pois se ele opta apenas por produzir, precisará destinar um profissional para que administre o negócio. Técnicas da administração moderna começam a ser adotadas por empresas que são referência no agronegócio

Engenheiro agrônomo José Francisco Braccini Neto, MBA em Gestão Empresarial, diretor da Agrobiz Consultoria em Gestão

O Brasil transformou-se em um dos principais *players* mundiais na produção de alimentos. As principais razões que contribuíram para atingirmos essa posição de destaque no cenário global são bastante conhecidas, a começar pelo aumento crescente e constante das áreas de soja no Cerrado brasileiro. A produtividade vem atingindo níveis satisfatórios, tamanho o avan-

ço tecnológico voltado para a produção de grãos, carne e biocombustíveis. Capacitação técnica disponível deixa de ser um gargalo, o que nos leva a concluir que os desafios voltados para o aumento da produtividade das lavouras continuarão a existir, porém, atualmente é o fator que menos preocupa.

Surge, no entanto, um questionamento: o que leva alguns produtores com bons resultados de safra a apresentar prejuízos e, inclusive, a abandonar o negócio? Tudo leva a crer que isso se deve a uma tarefa aparentemente simples, mas que envolve diferentes áreas do conhecimento, onde muitos produtores apresentam falta de foco e qualificação: a gestão. Os problemas decorrentes de uma gestão ineficiente tem como principal motivo a falta de foco na administração do negócio. Quando os decisores estão envolvidos durante a maior parte de seu tempo na produção, nos processos operacionais, inevitavelmente, os demais processos vitais para o bom andamento do negócio sentem os impactos dessa “negligência” por parte desses gestores.

Gerenciar é algo complexo e que exige empenho por parte do agricultor. Se este opta por dedicar-se somente a produzir, precisa destinar um profissional que cuide do negócio sob o ponto de vista administrativo. Quando passamos a enxergar a propriedade rural como uma empresa, adotamos medidas de controle que possibilitam identificar melhorias e, principalmente, quantificar através da análise de indicadores, se o retorno do investimento está de acordo com as expectativas atuais e com as perspectivas futuras dos sócios. É nesse nível que as questões a respeito do negócio mudam de patamar: quais índices de desempenho pretendemos atingir? Como seremos reconhecidos no mercado? Qual o percentual de aumen-

to em área cultivada e na produção de animais para os próximos cinco anos?

Valer-se de visão imediatista é extremamente nocivo ao setor produtivo. Áreas de lavouras que mudam de mãos a cada frustração de safra são apenas uma prova disso. Buscar unicamente a rentabilidade no curto prazo é possível e até mesmo simples de ocorrer na maioria dos casos. Porém, medidas como essa, tomadas sem o devido planejamento, vão contra a preservação do negócio e a saúde financeira da empresa rural. Diante desse cenário, o que continuará fazendo a diferença nos anos subsequentes será a adoção de boas práticas de gestão e líderes com visão empresarial.

Obviamente, não podemos deixar de lado as peculiaridades existentes no campo, sejam as dificuldades quanto à clareza da comunicação em todos os níveis hierárquicos, sejam os fatores não controláveis como o ambiente externo. É preciso resignação por parte do empreendedor, impedindo que tais adversidades sirvam de desculpas para que se continue atuando à margem do amadorismo, deixando passar oportunidades para estruturar e profissionalizar a empresa (enquanto ainda há tempo e recursos para isso).

Produtores de médio e grande porte, em sua maioria, possuem estrutura administrativa. De qualquer forma, é preciso atentar que o simples fato de contar com uma equipe para esse fim, por si só, não irá garantir que a empresa trabalhe sua visão estratégica e que analise a longo prazo os resultados do negócio.

Técnicas modernas na gestão de fazendas — Até pouco tempo atrás indicadas e utilizadas apenas por indústrias e grandes corporações, diversas técnicas da administração moderna começam a ser adotadas por empresas que



são referência no agronegócio. Entre as tendências em gestão, destacam-se:

Controladoria e custos: desenvolver e implementar métodos para a medição e controle na empresa, de modo a eliminar desperdícios e otimizar resultados. De nada adianta dispor de dados, se esses não correspondem à realidade. Dados fidedignos transformam-se em informações valiosas para a tomada de decisão a médio e longo prazo.

Gestão de riscos: a exposição aos riscos é algo inerente ao segmento agro. Gerenciá-los e analisar todas as variáveis mantém a saúde financeira da empresa rural. Obterão êxito aquelas propriedades que dedicarem atenção aos riscos de mercado, legal (principalmente trabalhista, ambiental e tributário), financeiro e operacional. Metodologias comumente utilizadas em lavouras da Austrália e dos EUA, quando adaptadas ao cenário nacional, demonstram grande utilidade aos produtores brasileiros.

Agregação de valor: visa elevar as margens de lucro de determinado produto, ou receber um prêmio maior pela qualidade do mesmo. Através da diferenciação, atuação em nichos de mercado exigentes e da industrialização, é possível agregar valor ao que é produzido no campo.

Gestão sistêmica: analisar cada sistema produtivo agropecuário como único, com suas peculiaridades. Cada pilar dessa cadeia, quando alterado, causa impactos positivos e negativos no sistema. Desenvolver uma visão integrada do sistema garante a produtividade e a viabilidade econômico-financeira do negócio.

Gestão estratégica: consolidar um modelo de gestão orientado pela estratégia, resultando em colaboradores comprometidos e motivados na busca das metas estabelecidas. O principal diferencial dessa técnica em relação ao planejamento estratégico tradicional é que a gestão estratégica traduz as intenções da empresa em ações práticas do cotidiano da empresa. Assim, os processos são incorporados pelos colaboradores, e os resultados positivos se concretizam.

Desenvolvimento de líderes: capacitar as habilidades de liderança dos gerentes das lavouras. Além de aumentar a eficiência da equipe, reduz a rotatividade e contribui para reter os melhores profissionais na empresa.

Planejamento sucessório: planeja-



Quando o produtor enxerga a propriedade como uma empresa, ele adota medidas de controle que possibilitam identificar melhorias e, sobretudo, quantifica por meio de análise de indicadores se o retorno do investimento está de acordo com as expectativas

John Deere

mento sucessório demanda profundo conhecimento, análise e profissionalismo. Para que as vantagens desse processo se concretizem na prática, é imprescindível que os profissionais envolvidos na elaboração do plano cumpram todas as etapas necessárias, sempre considerando as peculiaridades e situações específicas dos casos em questão.

Atendendo essas premissas, são obtidas vantagens significativas:

- Possibilita a transferência do patrimônio sem custo tributário, mantendo o poder decisório e a livre administração dos bens por parte do sucedido;
- Proporciona benefícios tributários imediatos e posteriores;
- Protege o patrimônio e encaminha a sua perpetuação;
- Regula direitos e deveres entre os sucessores, evitando conflitos futuros;
- Gera e exige compromisso por parte dos sucessores;
- Representa a vontade das partes envolvidas;
- Antecipa e administra conflitos;
- A segurança de um trabalho de sucessão bem realizado evita riscos e garante a prosperidade da empresa para as próximas gerações.

Governança corporativa: a governança, uma prática adotada por grandes empresas, para ser implementada nas

fazendas de modo eficaz, na maioria dos casos exige um trabalho prévio de planejamento sucessório. Consiste em orientar, dirigir e monitorar as organizações, estabelecendo as relações entre proprietários, conselho de administração, diretoria e órgãos de controle.

A adoção de boas práticas de governança corporativa possibilita converter princípios em recomendações objetivas, alinhando interesses com a finalidade de preservar e otimizar o valor da organização, de modo a facilitar o acesso ao capital. Dessa forma, é possível otimizar o retorno do investimento no longo prazo e mantêm-se o equilíbrio entre os interesses de todas as partes (benefício apropriado e proporcional ao vínculo que cada um possui na organização).

Concluindo, independentemente do tamanho da empresa rural, para tornar-se competitiva é primordial investir e dedicar foco nas diversas áreas que compreendem a gestão. Estruturando os níveis operacional e tático e destinando a devida atenção ao nível estratégico, o produtor irá obter a segurança necessária que garanta a rentabilidade e longevidade desejadas ao seu negócio. 

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

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

agranja

QUEM ASSINA TEM
A MELHOR BASE
DE INFORMAÇÃO.



A GRANJA. Atuante, Atualizada e Agrícola.
E isso todo mundo assina embaixo.
Assine você também.

0800 541 0526

(51) 3232 2288 • assinaturas@agranja.com.br

AGRANJA.COM.BR





Manter a **QUALIDADE** nas commodities é o desafio

Cada um dos processos de recepção, classificação, transporte, secagem, aeração, controle de pragas e monitoramento de grãos deve ser criteriosamente realizado para garantir a qualidade do grão durante o armazenamento

Irineu Lorini, pesquisador da Embrapa Soja, irineu.lorini@embrapa.br

O processo de desenvolvimento do Brasil está fortemente associado à garantia da segurança alimentar de sua população em todos os níveis. A geração de alimentos de qualidade deve ser resultado de aumento da produção agrícola, por meio do incremento na produtividade, da expansão em áreas marginais subutilizadas e da redução das perdas que ocorrem nos diversos elos da cadeia produtiva, de tal forma que seja possível melhorar o abas-



Leandro Mariani Mirmann

belecimento de uma rede de logística perfeitamente integrada com seus clientes propiciam um momento adequado para a adoção de procedimentos que visem tornar os segmentos da cadeia agroalimentar mais modernos e eficientes, principalmente do setor de armazenamento.

O cenário da produção de grãos no Brasil mudou muito ao longo dos últimos 34 anos, a produção total de grãos estava em 38 milhões de toneladas na safra 1977/78 e alcançou os 194 milhões na safra 2013/14, um incremento de 406%. Os maiores volumes de grãos produzidos foram soja e milho, sendo que a soja teve um aumento significativo de produção da ordem de 785%, passando de 9,7 milhões de toneladas na safra 1977/78 para 86,1 milhões na safra 2013/14 (Conab, 2014). Para a safra 2014/15, a estimativa é de 202 milhões de toneladas de grãos com a soja atingindo cerca de 95 milhões.

Os produtos agrícolas podem sofrer a ocorrência de pragas, fungos e micotoxinas, tanto no campo quanto nas unidades armazenadoras. Sendo assim, além dos cuidados e investimentos para evitar o ataque de pragas no campo, os produtores devem estar atentos para os problemas que ocorrem nos armazéns. Os contaminantes comprometem a comercialização, pois é exigido que os grãos a serem comercializados estejam isentos dos mesmos. As perdas por qualidade de grãos refletem-se por rejeição e/ou condenação dos lotes, pois a utilização dos mesmos irá acarretar diminuição da qualidade do produto final.

O processo de exportação também será comprometido devido ao potencial de risco de contaminação. As perdas ocorrem durante a colheita do grão na lavoura, na secagem em função do teor de umidade sob o qual foram colhidos, no transporte da lavoura ao armazém e durante o armazenamento, principalmente por pragas e fungos, presença de micotoxinas e deterioração por controle inadequado da termometria.

Os grãos podem ter alterações por causas físicas, bioquímicas, químicas não enzimáticas e microbianas, e de tipos, conforme sua classificação comercial. Essa tipificação e a qualidade tecnológica dos grãos podem ser alteradas em função das condições de armazenamento e se não for realizado em condi-

ções adequadas. Os contaminantes podem se multiplicar na armazenagem do produto, pois as estruturas armazenadoras “guardam” esses agentes bióticos e abióticos ao longo dos anos nas diferentes partes de máquinas, equipamentos e instalações de armazenagem. A eliminação total de focos de infestação dentro dessas estruturas (resíduos de grãos, poeiras, sobras de classificação, etc.) permitirá o armazenamento sadio e a redução da contaminação. A solução de perdas muitas vezes passa pelas boas práticas provenientes das análises de perigos e pontos críticos de controle.

A coloração verde em produtos de soja é devido à presença de clorofila em grãos colhidos ainda imaturos. Essa coloração é um problema porque estará visível no óleo extraído e nos produtos proteicos, acarretando considerável aumento de custos nos processos de refino do óleo e produção de produtos proteicos.

Grãos armazenados de forma correta apresentam baixa probabilidade de ocorrência de micotoxinas, entretanto, a grande fonte de contaminação está nas impurezas e/ou matérias estranhas permitidas na comercialização. A legislação brasileira permite a comercialização de grãos com até o limite de 1% de impurezas, que podem gerar custos ao processo de armazenagem, pois a presença de impurezas e/ou matérias estranhas pode formar partículas menores que os espaços intergranulares diminuindo a porosidade, dificultando a aeração da massa de grãos e comprometendo a qualidade durante o armazenamento.

Os processos de recepção, classificação, transporte interno, secagem, aeração, controle de pragas e monitoramento da massa de grãos devem ser criteriosamente realizados a fim de garantir a sua qualidade durante o armazenamento. A gestão desses processos é fundamental para evitar que contaminantes de qualquer ordem prejudiquem a competitividade dos produtos armazenados, propiciando que estes sejam entregues à indústria com a qualidade desejada. A armazenagem de grãos bem estruturada e com qualidade dos processos passa a ser um regulador de logística e mercado, pois otimiza fluxos de escoamento e abastecimento, possibilitando maior competitividade e sustentabilidade dos produtos. 

tecimento interno e elevar a competitividade do setor agrícola.

A agricultura brasileira, em geral, e a produção de grãos, em particular, têm sofrido fortes pressões em razão da conscientização dos consumidores com relação principalmente à qualidade nutricional dos alimentos e à redução no uso de agrotóxicos. Da mesma forma, as pressões sociais para a redução das perdas de alimentos que acontecem ao longo da cadeia produtiva; a inexistência de mecanismos de proteção ao mercado interno; as exigências cada vez maiores do mercado internacional; a necessidade de viabilizar novas relações comerciais e agregar valor aos produtos agrícolas; e a necessidade de adoção de práticas modernas para o esta-

Como **INICIAR** na integração lavoura-pecuária



Leandro Mariani Mitmann

A implantação do sistema ILP na propriedade requer conhecimento, planejamento e posterior execução adequada. O começo é uma fase que envolve adaptações tecnológicas, assistência técnica e investimentos – que podem inclusive ser obtidos via linhas de crédito oficiais. O ideal é buscar orientação

Alvadi Antonio Balbinot Junior, Julio Cezar Franchini, Henrique Debiasi, Osmar Conte, pesquisadores da Embrapa Soja

A integração da produção vegetal com a animal tem experimentado evolução científica e tecnológica expressiva no Brasil, sobretudo nas últimas três décadas, em função de vários benefícios econômicos, ambientais e sociais que o sistema pode proporcionar. Atualmente, a integração lavoura-pecuária (ILP) é considerada como o principal sistema de produção capaz de otimizar o uso dos recursos de produção em larga escala, tanto em clima subtropical quanto tropical, tornando-se um negócio atrativo. Além disso, em mui-

tas circunstâncias, a ILP é necessária para viabilizar a reforma de pastagens degradadas e possibilitar o cultivo de espécies graníferas, notadamente a soja, em áreas arenosas e com clima quente.

A consolidação do sistema plantio direto (SPD) foi fundamental para viabilizar a ILP, principalmente em regiões frágeis sob o ponto de vista de conservação do solo e da água. Nesse sentido, o uso associado do SPD e da ILP é muito relevante na construção de um agronegócio produtivo, rentável e conservacionista. A seguir, mencionam-se dois exemplos tí-

picos de ILP: 1) produção de grãos no verão, intercalada com pastagens anuais de inverno, geralmente formadas pelo consórcio de aveia-preta e azevém, na Região Sul, especialmente onde o clima é mais frio; e 2) cultivo de pastagens perenes na região do Brasil Central, usualmente formadas por braquiárias, por dois ou três anos, intercaladas com cultivo de soja por duas ou três safras.

A implantação do sistema ILP na propriedade rural requer conhecimento, planejamento e execução adequada. Certamente sistemas integrados requerem

maior aporte de conhecimento e tecnologias, comparativamente a sistemas não integrados. O ordenamento das atividades relativas à produção vegetal e animal no espaço e no tempo deve ser cuidadosamente analisado para que as atividades sejam conciliáveis e provenham os benefícios almejados. Em função disso, indica-se que os produtores interessados em implantar a ILP procurem assistência técnica especializada no tema, para não cometer erros técnicos que podem inviabilizar o sistema, mesmo no curto prazo – menos de três anos.

Pensar em piquetes — No caso de propriedades rurais que originalmente apresentam a produção vegetal como foco, a inserção de animais, sejam bovinos para produção de carne ou leite, ovinos, caprinos, dentre outros, requer o planejamento dos piquetes, a montagem das cercas, aguadas, cochos e estrutura para o manejo dos animais. A montagem das cercas para contenção e manejo dos animais na pastagem é um dos principais custos relacionados à in-

serção do componente animal em ILP. Uma opção frequentemente utilizada é o uso de cercas eletrificadas, as quais apresentam adequado funcionamento, especialmente quando os animais possuem temperamento manso.

Quando a produção animal é baseada no pasto e há presença de animais durante todo o ano na propriedade, o planejamento forrageiro é indispensável na propriedade. Para isso, é necessário considerar que a produção esperada, a qualidade da forragem e os períodos de maior e menor produção de cada espécie forrageira inserida no sistema sejam anuais ou perenes. É importante considerar a possibilidade de produção de certa quantidade de forragem conservada, seja por meio de silagem ou feno, para utilização em momentos em que a pastagem apresenta baixa capacidade de suporte.

Muitas propriedades agrícolas que iniciam a ILP focam na engorda de bovinos, sendo a baixa disponibilidade de bezerros um fator limitante ao avanço

do sistema. Por outro lado, a longo prazo, esse gargalo provavelmente será sanado, pois, à medida em que há carência de bezerros, o preço aumenta e, com isso, há maior interesse em produzi-los – é como o mercado se ajusta.

Para produtores de grãos que estão iniciando a criação de animais, é importante considerar que a ILP pressupõe a melhoria da qualidade do solo ao longo do tempo e, por conseguinte, as espécies forrageiras a serem adotadas precisam responder a essa condição favorável de solo, bem como os animais precisam utilizar e converter a forragem produzida em produto animal, seja carne e/ou leite. Para tal, é relevante o uso de genética animal com alto desempenho e com adaptação às condições ambientais; boa sanidade; e que os animais sejam submetidos a adequado bem-estar. Ou seja, é necessário transformar solo de alta qualidade em pastagem boa e, esta, em produto animal que será comercializado, sem que haja gargalos no processo de produção.

15^a



EXPOAGRO AFUBRA

A maior feira do Brasil voltada à agricultura familiar.

**24, 25 e 26
março/2015**

**ENTRADA
GRATUITA**

Patrocínio:



BR 471 - Km 161 - Rincão Del Rey - Rio Pardo / RS
Informações: (51) 3713-7715 - www.afubra.com.br

Apoio:



Os produtores interessados em implantar a ILP devem se informar sobre o assunto, como participar de dias de campo e procurar assistência técnica especializada



Enfatiza-se que a utilização e conversão da pastagem em produto animal é muito influenciada pelo manejo da pastagem, especialmente no que se refere à altura de manutenção das plantas. Cada espécie forrageira apresenta uma faixa de altura de manutenção para maximizar a produção, a qualidade e a persistência da pastagem. Normalmente, a altura de manejo indicada para as forrageiras também confere adequada quantidade de palha para cultivo posterior de grãos em SPD.

Um erro grave, percebido em muitas ocasiões, é o pastejo excessivo, o que provoca redução do rebrote e da quantidade de palha residual para cultivo posterior, com aumento da locomoção dos animais e da compactação superficial do solo. Nesse contexto, o correto manejo das pastagens é ponto-chave a ser considerado desde a implantação do sistema ILP.

No caso de propriedades destinadas à produção animal, a inserção da produção vegetal implica na correção química do solo, eliminação de desuniformidades na área para possibilitar a colheita mecanizada de espécies graníferas e aquisição ou contratação de serviços de máquinas para

a semeadura, tratos culturais e colheita. Em regiões de fronteira agrícola, é crucial que o produtor faça uma análise sobre a disponibilidade de insumos para produção vegetal, bem como se há infraestrutura para armazenamento do produto colhido e as condições para a sua comercialização. A análise prévia das condições a montante e a jusante da produção é fundamental no planejamento das atividades.

A necessidade de aquisição de máquinas é certamente um gargalo para produtores que apresentam baixa escala de produção. Nesse caso, uma opção é a contratação do serviço de colheita, eliminando a necessidade de aquisição de colhedoras. A contratação dos serviços de semeadura e pulverizações torna o produtor muito dependente da disponibilidade de máquinas de terceiros, o que pode reduzir a eficiência produtiva, especialmente devido à execução das operações agrícolas em momentos inapropriados.

Parcerias entre agricultores e pecuaristas — Uma alternativa para a viabilização da ILP são as parcerias entre agricultores e pecuaristas. Nas diversas regiões brasileiras, há muitos modelos de acordos em que o agricultor continua especializado na produção de grãos,

fibras e/ou agroenergia e o pecuarista continua especializado na produção animal. Logo, os benefícios da sinergia entre a produção animal e vegetal são obtidos por meio da parceria.

Um exemplo típico é o arrendamento de pastagens anuais de inverno na Região Sul para engorda de bovinos. Nesse caso, o agricultor se preocupa em produzir grãos no verão e implantar adequadamente a pastagem em sucessão – muitas vezes formada pela emergência espontânea de azevém –, enquanto o pecuarista se preocupa com os fatores de produção ligados aos animais (cria ou compra de bezerros, genética, manejo, sanidade, bem-estar e venda dos animais). Assim, o agricultor tem uma opção de renda no inverno e o pecuarista consegue engordar os animais no momento de maior escassez das pastagens perenes de verão ou campos naturais.

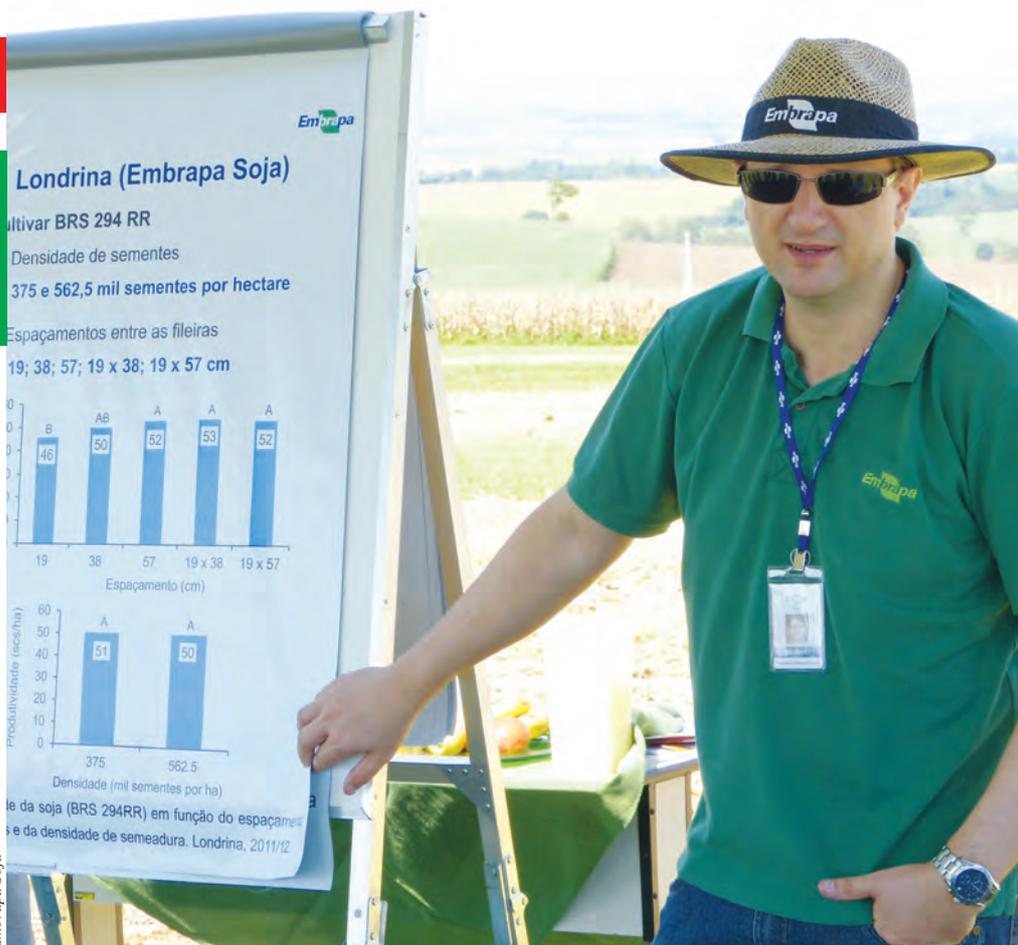
O mesmo raciocínio vale para regiões tropicais do Brasil em que, na entressafra, com baixa disponibilidade de água, pode haver cultivo de espécies forrageiras, muitas vezes implantadas juntamente com o milho safrinha (Sistema Santa Fé). Com a efetivação de parcerias, a ILP transcende os limites

Segundo os pesquisadores Balbinot Junior (foto), Franchini, Debiasi e Conte, uma alternativa interessante para viabilizar a ILP são as parcerias entre agricultores e pecuaristas

de propriedades rurais; ou seja, mais de uma propriedade constitui um sistema de produção sistematizado para alcançar ganhos sinérgicos, sejam econômicos, ambientais ou sociais. É evidente que toda a parceria deve proporcionar ganhos às partes e ser regida por um acordo bem formatado desde o início do processo.

Nesse contexto, a implantação da ILP é uma fase que envolve adaptações tecnológicas e necessidade de assistência técnica e investimentos, que podem ser obtidos por linhas de crédito específicas. Sugere-se, portanto, um planejamento detalhado antes da implantação do sistema para que o mesmo seja viável economicamente em curto, médio e longo prazo. 

Embrapa Soja



Londrina (Embrapa Soja)

Cultivar BRS 294 RR
Densidade de sementes
375 e 562,5 mil sementes por hectare

Espaçamentos entre as fileiras
19; 38; 57; 19 x 38; 19 x 57 cm



Produtividade (t/ha) em função do espaçamento e da densidade de semeadura. Londrina, 2011/12



VI FÓRUM E EXPOSIÇÃO ABISOLO

Fertilizantes Especiais:
um novo patamar de produtividade na agricultura.

O MAIOR EVENTO DA INDÚSTRIA DE TECNOLOGIA EM NUTRIÇÃO VEGETAL DA AMÉRICA LATINA

CENTRO DE EVENTOS PEREIRA ALVIM
RIBEIRÃO PRETO – SP
15 e 16 / ABRIL
— 2015 —

Patrocínio

OURO



BRONZE



Apoio



Apoio de Mídia

agranja

Informações e Inscrições

www.forumabisolo.com.br
inscricoes@abisolo.com.br
+55 11 3251-4559



Realização

abisolo

Baixe um leitor QR code em seu celular, fotografe o código e adquira seu ingresso.

Brasil busca ampliar as **EXPORTAÇÕES**

25ª Abertura Oficial da Colheita do Arroz quer atrair negociadores internacionais

A 25ª Abertura Oficial da Colheita do Arroz, tradicional evento da cadeia orizícola, a ser realizado entre os dias 5 e 7 de fevereiro, em Tapes/RS, terá como um dos objetivos “vender” o arroz brasileiro ao exterior. A proposta da Federação das Associações de Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz), promotora do evento em parceria com a Associação dos Arrozeiros de Tapes, é trazer representantes de outros países. Segundo o presidente da entidade, Henrique Dornelles, convites foram feitos para especialistas que trabalham com mercados em potencial para o Brasil, como o Oriente Médio e a América Central.

O objetivo é que os negociadores conheçam o sistema brasileiro de produção, do plantio ao beneficiamento do produto. “Queremos demonstrar como o nosso arroz é produzido, como temos segurança alimentar em todos os processos e que nosso arroz possui a qualidade que possui não só por uma questão natural, mas também por um contexto profissional e tecnológico”, destaca.

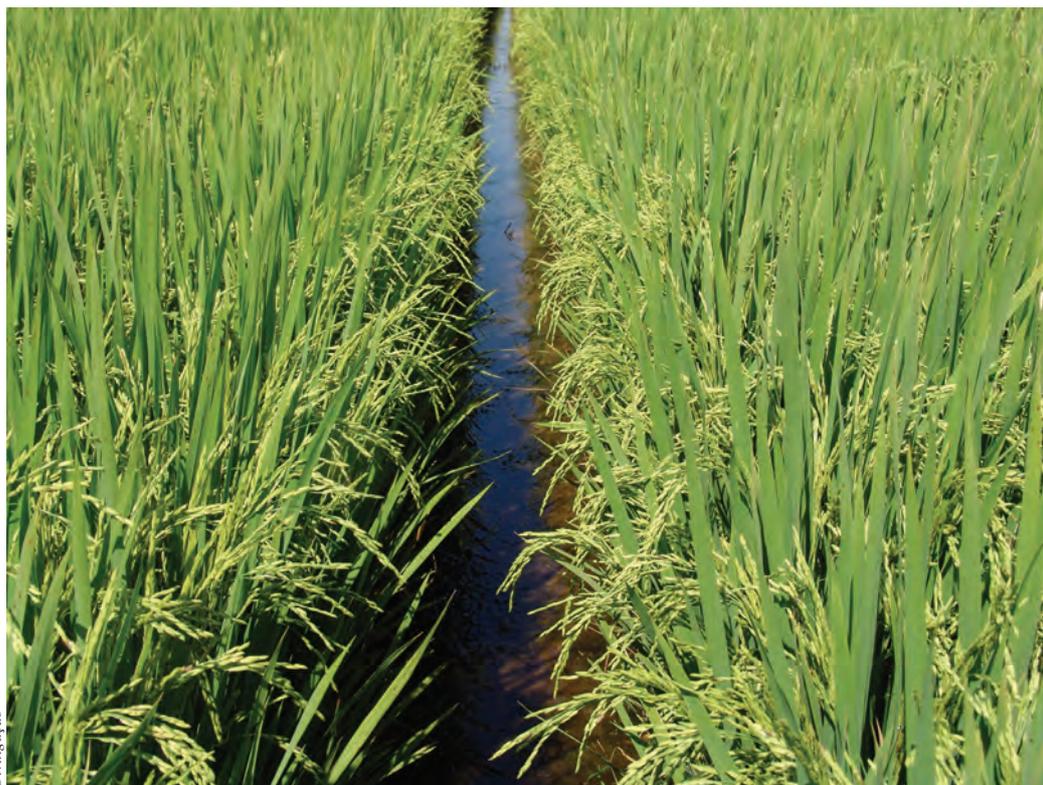
As exportações do grão em dezembro foram as maiores do ano-safra, com o volume de 177,98 mil toneladas, puxadas por uma expressiva venda realizada para o Iraque. Dornelles explica que já existia pelo setor a percepção da elevação nos embarques. Entretanto, o dirigente acredita ainda que há gargalos na comercialização. Um dos exemplos é o retorno das relações comerciais dos Estados Unidos com Cuba depois de quase meio século. Os cubanos são responsáveis por 10% das compras do arroz brasileiro. Os preços do produto norte-americano de qualidade similar ao brasileiro estão mais de US\$ 50 menores por tonelada, e o frete médio dos Estados

Unidos para Cuba é mais de 60% inferior ao do Brasil para aquele país.

Custos e preço mínimo — Com o tema Cesta Básica Garantida, com Renda no Campo Comprometida, a Abertura também tem por objetivo alertar sobre os altos custos de produção que estão comprometendo a renda do produtor. Dornelles lembra que o grão nunca esteve com patamares de preços estabilizados como no último ano, chegando a R\$ 38 a saca de 50 quilos, mas que não há nenhuma comemoração do setor porque os custos acabam corroendo totalmente a rentabilidade. “O que eu acho mais grave é que não se tem algum planejamento ou visão estratégica de como fazer ao menos a administração dos custos. Não há uma preocupação do

Ministério da Agricultura. Isso nos coloca em um momento de cautela”, revela. Outra sugestão do setor é o reajuste dos preços mínimos do Governo Federal, que atualmente é de R\$ 25,80/saca, considerado um valor fora da realidade pelo setor.

A estimativa para 2015 é que a colheita do arroz chegue a 8,17 milhões de toneladas, conforme levantamento da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) em janeiro, safra 0,7% maior do que a anterior, com uma produtividade de 7,3 mil quilos por hectare. A área total cultivada no Rio Grande do Sul é de 1,11 milhão de hectares, de acordo com o Instituto Riograndense do Arroz (Irga). Os gaúchos produzem 65% do total do arroz brasileiro. 



Divulgação

Fitossanidade

em destaque



Manejo preciso das INVASORAS na safrinha

Independentemente da região do milho de segunda safra, o enfrentamento das plantas daninhas é muito semelhante. E as condições das populações das espécies invasoras refletem o manejo da cultura imediatamente anterior, assim como refletirão no cultivo posterior. Neste artigo, orientações detalhadas para que o cereal não perca espaço – e produção – para as daninhas

Engenheiro agrônomo, DSc. Maurílio Fernandes de Oliveira, agrônomo, PhD Décio Karam, e agrônomo, DSc. Alexandre Ferreira da Silva, pesquisadores Embrapa Milho e Sorgo; agrônomo, DSc. Claudinei Kappes, pesquisador Fundação MT; e agrônomo, DSc Rubem Silvério de Oliveira Júnior, professor da Universidade Estadual de Maringá/PR



As principais regiões produtoras de milho safrinha localizam-se nos estados da Região Sul (RS, SC e PR), da região Sudeste (SP e MG), e nos estados da Região Centro-Oeste (MS, MT e GO). Apesar das diferenças regionais devido às propriedades de solo, condições de clima, sistemas de rotação ou sucessão adotados, o manejo das plantas daninhas na modalidade de safrinha é muito semelhante. Na condição de safrinha, as populações de plantas daninhas refletem o manejo adotado anteriormente, geralmente na soja cultivada no verão. As principais culturas presentes na safrinha são milho, sorgo, milho e algodão. Na grande maioria das regiões, a semeadura do milho safrinha sucede majoritariamente a soja verão. Atualmente, há disponibilidade no mercado de milho e algodão com tecnologia Roundup Ready.

A utilização da soja Roundup Ready (soja RR) no verão padronizou o espectro de ação sobre as populações de plantas daninhas, que mesmo com a diversidade do banco de sementes de plantas daninhas regionalmente, tem sido caracterizado pelo aparecimento de populações resistentes ao glifosato. Nessa condição, os casos de resíduos de herbicidas aplicados na cultura de verão (ex. soja) para a cultura safrinha (ex. milho) foram reduzidos. Atualmente, a necessidade de associar ao glifosato, herbicidas graminicidas (para controle de espécies resistentes como o capim-amargoso e o azevém) e a latifolicidas (principalmente para o caso da buva resistente) retorna a demanda por atenção para os resíduos dos herbicidas para a safrinha.

A condição de safrinha caracteriza-se por menor população de plantas daninhas em relação ao cultivo de verão, independentemente da região ou da cultura. A ocorrência de altas populações pode ser esperada em áreas de cultivo de soja RR com ocorrência de plantas daninhas resistentes ao glifosato, como a buva (*Conyza* spp.), capim-amargoso (*Digitaria insularis*), capim-branco (*Chloris elata*), azevém (*Lolium perenne* ssp. *multiflorum*), e/ou das de difícil controle, como trapoeraba (*Commelina benghalensis* L.), corda-de-viola (*Ipomoea* spp.), erva-quente (*Spermatocoe latifolia*), erva-de-touro (*Tridax procumbens* L.), poaia-branca (*Richar-*



Nilton Pires de Araújo

A condição de safrinha caracteriza-se por menor população de plantas daninhas em relação ao cultivo de verão, independentemente da região ou da cultura

dia brasiliensis) e agriãozinho (*Synedrella grisebachii*). Plantas voluntárias de soja RR são também comumente encontradas em alta densidade nas áreas de safrinha.

O manejo das plantas daninhas na safrinha nas Regiões do Centro-Oeste e Sul ocorre em grande parte com a aplicação de atrazina para milho e sorgo. Em função das espécies de plantas daninhas, são realizadas aplicações de atrazina associadas ao 2,4-D. Em áreas com reduzida população de plantas daninhas, apenas dessecação pré-semeadura com glifosato isoladamente ou associado ao 2,4-D tem sido utilizada promovendo a semeadura e a condução da lavoura no limpo. A adoção do sistema “aplique-plante” garante a semeadura do milho na safrinha quando ocorrer atraso no início do semeio dentro da janela de semeadura. O atraso pode ser devido tanto ao início do semeio da lavoura verão quanto pela colheita da lavoura tardamente por fatores como a chuva.

Glifosato na safrinha — Recentemente, a disponibilidade da tecnologia milho e algodão Roundup Ready (milho RR) trouxe a possibilidade de se utilizar o glifosato para o manejo das plantas daninhas na safrinha. No entanto, esse fato potencializa o aparecimento de plantas daninhas resistentes ao glifosato devido ao maior número de aplicações repetidas do mesmo princípio ativo na mesma área. O alto custo das sementes transgênicas e as oscilações no preço do milho são alguns dos motivos da menor adoção da tecnologia, além da falta de controle residual.

A mudança na distribuição das chuvas proporcionou atraso no início da semeadura da soja verão na safra 2014/2015, notadamente na Região Centro-Oeste. A situação delineada por esse fato promoverá atraso no início da semeadura da safrinha 2015 nessa região. O atraso na época de semeadura aumenta a probabilidade de frustração de rendimento. Nesse caso, uma das primeiras operações que são eliminadas para ganhar tempo para a semeadura da safrinha é justamente a dessecação que antecede a semeadura da safrinha.

Nesse caso, o produtor passa a contar com a baixa população das infestações na safrinha, mas ficando também mais dependente da aplicação que realiza dentro do ciclo de safrinha, que em muitos casos terá que ser feita mais precoce do que tradicionalmente. Uma possibilidade é a antecipação da dessecação para o final do ciclo da cultura de verão, principalmente onde existam escapes que justifiquem a utilização de dessecantes de final de ciclo (normalmente produtos de contato como o paraquat ou paraquat+diuron).

Semeaduras tardias, situadas dentro da primeira quinzena de março, são consideradas de alto risco na Região Centro-Oeste, pois a probabilidade de ocorrer limitação hídrica torna-se elevada. Diante disso, os produtores que insistem em semear milho safrinha em épocas consideradas tardias reduzem os níveis de investimentos. Além disso, espera-se

que os produtores optem pelo semeio do sorgo e/ou milheto. Tal opção baseia-se no fato de essas culturas apresentarem maior estabilidade de produção em condições de deficiência hídrica temporária e menor custo de produção. Há baixa opção de herbicidas registrados para sorgo. Isso faz com que a utilização da atrazina tenha que ser eficiente. O amplo uso da atrazina no milho safrinha deve-se ao seu baixo custo, alta seletividade e a sua flexibilidade de aplicação (pré e/ou pós-emergência).

O deslocamento da janela de semeio proporcionará, certamente, diferente cenário ao produtor quanto ao manejo e tratos culturais. Aspecto importante será a observação da época do manejo das gramíneas que germinam tardiamente em relação às dicotiledôneas nesse período. Na situação descrita, recomenda-se aplicação de atrazina na modalidade pós-precocidade inicial das plantas daninhas, desde que as condições climáticas sejam favoráveis. Ocorrendo novamente fluxo de emergência das plantas daninhas, a segunda aplicação de atrazina poderá ocorrer entre 15 e 20 dias após a primeira aplicação. Importante prever divisão da dosagem do herbicida.

Gramíneas infestantes — As áreas produtoras de safrinha, tanto de milho quanto de sorgo estão caracterizadas por aumento das populações de gramíneas infestantes. Situação semelhante ocorreu quando da ampla utilização da formulação de 2,4-D aplicado tanto no milho quanto no sorgo. A condição de aplicação dos herbicidas, geralmente tardia nessa situação, pode ter favo-

recido o aumento da população das plantas daninhas gramíneas.

Devido a isso, a condição que deverá ser evitada diz respeito às aplicações tardias da atrazina, ou seja, quando as gramíneas infestantes estiverem perfilhando. Deve-se evitar aplicação no momento inadequado devido à baixa eficiência desse herbicida no controle de algumas espécies, especialmente de gramíneas. De fato, maior controle das gramíneas ocorrerá na aplicação desse herbicida na condição pós-precocidade, ou seja, plantas com uma a três folhas. Salienta-se que o fabricante de algumas marcas comerciais não recomenda a aplicação dos produtos em áreas com altas infestações de gramíneas como capim-colchão (*Digitaria horizontalis*) e capim-carrapicho (*Cenchrus echinatus*), tanto em pré quanto em pós-emergência. Ocorrendo atrasos no semeio, o produtor poderá aplicar glifosato em associação com 2,4-D ou atrazina na condição “aplique-plante” possibilitando manejo adequado das plantas daninhas.

Nas áreas de safrinha com milho, o controle das infestantes poderá ser realizado com aplicação de glifosato, optando-se por milho RR se não houver espécies de difícil controle ou resistentes a esse herbicida. Atualmente, devido à necessidade de controle da tigueria de soja no milho, atrazina tem sido aplicada com o glifosato. Em áreas com es-

Recentemente, a disponibilidade da tecnologia milho RR trouxe a possibilidade de se utilizar o glifosato para o manejo das plantas daninhas na safrinha

pecias de difícil controle, aplicação do glifosato no milho RR pode ocorrer em associação com outros herbicidas além da atrazina, como 2,4-D, mesotrione, tembotrione e nicosulfuron, por exemplo. Para a opção de semeio do milho convencional nas áreas com espécies de difícil controle ou com espécies resistentes, recomenda-se a aplicação de herbicidas em associação, como as seguintes: atrazina e mesotrione; atrazina e tembotrione; atrazina e nicosulfuron; atrazina e glifosato.

Ademais, observar a recomendação do fabricante quanto à adição de óleo vegetal, óleo mineral ou espalhante adesivo que ocorre para todas as formulações de atrazina aplicadas em pós-emergência. Deve-se atentar para a possibilidade de aplicação da atrazina na pré-emergência. Nessa modalidade de aplicação, o solo deve estar úmido. Para aplicação em pós-emergência, deve-se evitar dias quentes, condições de baixa umidade relativa do ar e ventos fortes. A utilização do equipamento de proteção individual deverá ocorrer desde o manuseio do produto puro e durante o preparo da calda até a aplicação no campo, inclusive durante a lavagem do pulverizador.

Importante observar que, nas situações descritas, a escolha dos produtos é função das populações de plantas daninhas, muitas vezes resultante do manejo adotado anteriormente. Para tanto, o técnico deverá ter conhecimento da área para recomendação adequada dos herbicidas. É muito importante lembrar que, mesmo havendo menores problemas de incidência de plantas daninhas na safrinha, a falta de cuidado nesse período do ano resulta frequentemente em problemas de maior dificuldade de controle na safra seguinte, além de abastecerem o banco de sementes do solo.

Muito produtores do Sul do MS, Norte e Oeste do PR, Sul de SP e Norte do RS passaram a implementar práticas mais consistentes de controle na safrinha para evitar maiores infestações da buva e do capim-amargoso resistentes a glifosato durante a entressafra, uma vez que altas infestações dessas plantas em desenvolvimento avançado podem requerer de duas a três aplicações de dessecação na entressafra para a semeadura da cultura de verão posterior. Prevenir, nesse caso, sai mais barato do que remediar! 📌



GENTE EM AÇÃO

DUPONT NO DIA DE CAMPO COCAMAR

A DuPont Pioneer e DuPont Crop Protection estiveram juntas no Dia de Campo promovido pela Cocamar em Floresta/PR, no mês passado. Entre as muitas apresentações, a empresa destacou o inseticida Dermacor para tratamento de sementes de soja. “Dermacor atua na fase inicial das plantas, proporciona excelente manutenção do estande da cultura e protege com eficácia a semente, que representa o maior investimento dos produtores”, explica André Moraes, líder de Marketing da DuPont. Os híbridos marca Pioneer destacados foram 30F53YH, 30S31YH, P4285YH, P3431H e P3250; e a variedade de soja 97Y07.



André Moraes

ADAMA RECEBE CERTIFICADO DE DESTAQUE AMBIENTAL

A Adama recebeu o Certificado de Destaque Ambiental concedido pelo *Jornal do Meio Ambiente do Estado de São Paulo* às empresas que cumprem a Legislação Ambiental e têm iniciativas próprias para a preservação do meio ambiente. Os critérios dessa premiação consideraram as seguintes áreas: água e efluentes, energia, matéria-prima, emissões atmosféricas e educação ambiental. O certificado foi emitido à Adama após uma rigorosa pesquisa realizada junto ao Ministério do Meio Ambiente, Ibama, Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), e secretarias estaduais e municipais de Meio Ambiente.



Equipe de Meio Ambiente e Diretoria de Operações da Adama

MONSANTO CONTA EM WEBSERIE A COTONICULTURA BRASILEIRA

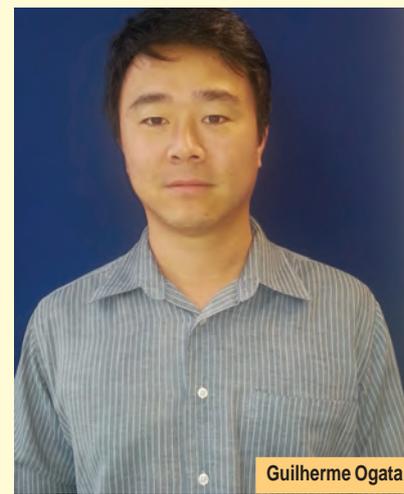


Erica Franco

Muitas questões sobre a cotonicultura brasileira são apresentadas em uma *webserie* inédita preparada pela Monsanto com seis vídeos produzidos durante a última safra do algodão. “Histórias de Fibra” resulta do trabalho do Clube de Excelência, iniciativa de relacionamento da Monsanto que visa proporcionar a melhor experiência entre suas tecnologias e os cotonicultores. “O Clube de Excelência Bollgard II RRFlex é uma plataforma de interações criada para ir ao encontro da estratégia da Monsanto de auxiliar o produtor em seus principais desafios”, explica Erica Franco, coordenadora de Marketing. Informações em www.algodaobr.com, facebook.com/algodaobrasil e youtube.com/monsantobrasil.

KASUMIN DA ARYSTA AGORA REGISTRADO PARA 58 CULTURAS

O bactericida e fungicida de origem biológica Kasumin, amplamente utilizado na agricultura brasileira, recebeu registro de extensão de uso para 58 culturas, entre elas café, milho e olerícolas. Na cultura do milho, Kasumin tem excelente performance no controle da podridão do colmo, garantindo estande, uniformidade das plantas e produtividade. “A ação sistêmica de Kasumin prolonga a proteção da planta e previne contra o ataque de patógenos, consequentemente, aumenta a rentabilidade do agricultor”, pontua Guilherme Ogata, coordenador de Marketing HF da Arysta.



Guilherme Ogata

AUTHORITY DA CHEMINOVA AGORA TAMBÉM PARA O MILHO

Atendendo as necessidades do agricultor brasileiro, a Cheminova acaba de receber das autoridades regulatórias a inclusão de recomendação de uso do fungicida Authority para o milho. Authority é um produto inovador, seus ingredientes ativos são formulados com alta tecnologia e conferem um produto sistêmico com alto poder de absorção e movimentação na planta via xilema e translaçar, e sem efeito juvenoide, o que favorece o desenvolvimento da planta, permitindo a entrega do máximo potencial produtivo da cultura. Authority é indicado ainda para as culturas da soja, do trigo, do algodão e do café.



Authority autorizado para o milho



Ricardo Yokota

Jorge Luiz Fontana

MODELO DE MANEJO DA BASF NO DIA DE CAMPO C.VALE

A Basf apresentou no Dia de Campo C.Vale, em Palotina/PR, inovações no Sistema AgCelence Soja, modelo de manejo exclusivo, integrado e sequencial de produtos da companhia que, além do controle de pragas e doenças, promove incremento de produtividade em 10%. Com a recente introdução do fungicida Orkestra SC, o modelo torna-se ainda mais eficiente. “Nas últimas quatro safras brasileiras, mais de 150 milhões de hectares já foram tratados com produtos que apresentam os efeitos AgCelence, isto é, com a molécula F500”, afirma Jorge Luiz Fontana, gerente Regional de Vendas da Unidade de Proteção de Cultivos da Basf.



Ricardo Miranda

BAYER: NOVO DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO PARA BRASIL E AL

O engenheiro agrônomo Ricardo Miranda assumiu a Diretoria de Desenvolvimento Brasil e também para o mercado da América Latina da Bayer CropScience. O executivo será responsável por três subáreas: segurança de produto, registro e desenvolvimento agrônômico. “Estou certo de que temos excelentes profissionais e, juntos com a organização, contribuiremos para a empresa atingir os seus objetivos em toda a região”, comenta o executivo. Miranda é formado em Engenharia Agrônoma pela Unesp, com MBA pela Fundação Dom Cabral, e possui mais de 25 anos de experiência na indústria agrícola, com passagens por empresas internacionais.

LABORATÓRIO MÓVEL DA FMC PARA PRODUTORES DO MT



Laboratório móvel da FMC

A Agrológica Agromercantil, em parceria com a FMC Agrícola Cultural Solutions, realizam o projeto De Olho na sua Lavoura, que oferece ao produtor um serviço completo de orientação de manejo e prevenção no campo, desde o preparo do solo até a colheita. Trata-se de um automóvel equipado com laboratório, inclusive microbiológico, e equipe técnica qualificada, que leva às lavouras do Mato Grosso avaliação preci-

sa e imediata de pragas e doenças. Os resultados da iniciativa são rapidez na análise e eficácia na aplicação da tecnologia. A ação teve início em abril e já atendeu a mais de 150 fazendas com mais de três visitas em lavouras de soja, milho, algodão e feijão.

SYNGENTA APOIA UNIDOS DA TIJUCA NO CARNAVAL DO RIO

A Syngenta irá apoiar uma ação do governo suíço no carnaval carioca 2015. Com o tema “Um conto marcado no tempo – O olhar suíço de Clóvis Bornay”, a escola de samba Unidos da Tijuca irá retratar na passarela um pouco da Suíça a partir de contos sobre sua cultura, história e tecnologia, como a utilizada na agricultura. Como uma das patrocinadoras, a Syngenta terá uma ala especial sobre a agricultura, com fantasias que remetem a pontos como a produção de grãos e a preocupação com a biodiversidade. A intenção é estreitar o relacionamento entre o campo e a cidade – e por consequência, com o consumidor final.



BRA 5000

Nivelador automático de barra de pulverização

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



www.buschsistemas.com.br - 55.54.3329.2379

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

Viabilidade do **MOGNO-AFRICANO** consorciado com a **PALMEIRA**

Eng. agr. José Alves Júnior, Adão Wagner Pego Evangelista, Derblai Casaroli, João Maurício Fernandes Souza, professores doutores na Universidade Federal de Goiás (UFG), Escola de Agronomia (EA), www.agro.ufg.br

Além das espécies de eucalipto e pinus, já concretizadas como madeiras fornecedoras de matéria-prima, existem iniciativas da introdução de novas espécies com potencial madeireiro, como o mogno-africano no Cerrado



O Brasil é o segundo colocado no *ranking* dos países com maior cobertura florestal no mundo. Porém, apesar dessa abundância de recurso natural, para atender o mercado externo e interno da indústria moveleira, uma grande porcentagem da exploração madeireira no País ainda é feita de forma extrativista e criminosa. Daí surge à necessidade e justificativa para o reflorestamento e plantios comerciais legais, com árvores de uso para esse fim. Além das espécies de eucalipto e pinus, já concretizadas no cenário nacional como madeiras fornecedoras de matéria-prima, existem iniciativas da introdução de novas espécies com potencial madeireiro. E uma delas é o mogno-africano (*Khaya ivorensis*).

O mogno-africano, que pertence à família Meliaceae, é uma dessas espécies arbóreas que estão sendo utilizada em plantios comerciais devido a sua dureza e boa qualidade da madeira, alto potencial produtivo, resistente aos ataques da broca-do-ponteiro e ao seu alto valor comercial. Segundo estimativas, uma árvore de mogno-africano, ao atingir o ponto de corte, com média de 15 a 20 anos, poderá alcançar o valor de cerca de US\$ 2 mil.

Entretanto, essa promissora rentabilidade pode ser excessivamente otimista se não for analisado que o aumento da oferta desta madeira, em 20 ou 30 anos, com a colheita das inúmeras florestas que estão atualmente sendo plantadas, poderá reduzir drasticamente a demanda atual, levando a um cenário pessimista, com lucratividade baixa. E mesmo no cenário otimista, quando se analisa a realidade do pequeno produtor rural na região do Cerrado, observa-se que este terá dificuldade para comercializar, pois o maior lucro fica para atravessadores comerciais, serrarias, fábricas moveleiras e exportadores de madeira.

Assim, um dos elos da cadeia produtiva mais importante para a obtenção da eficiência econômica das explorações agrícolas e silviculturais é a comercialização. Nesse contexto de busca de competitividade, o conhecimento dos custos de produção e rentabilidade das culturas é cada vez mais importante no processo de tomada de decisão do produtor sobre o que plantar. Devido ao aumento de importância econômica da silvicultura na região do Brasil Central, é preciso saber a viabilidade técnica, analisando todos os fatores de produção de maneira local.

O consórcio do mogno-africano com

palmeira-guariroba é relatado na literatura como um sistema agroflorestal de sucesso. A guariroba (*Syagrus oleracea* Becc) é uma palmeira importante no Cerrado, principalmente em Goiás, onde é muito usada na culinária. Seu palmito, de sabor amargo, é usado em pratos típicos da região, e além de ser consumido *in natura* já é industrializado e vendido em supermercado.

Este estudo teve como objetivo principal apresentar a viabilidade econômica do cultivo de mogno-africano em consórcio com palmeira-guariroba na região de São Sebastião/DF (Programa de Assentamento Dirigido no Distrito Federal). Para isso, levantou-se o custo operacional de implantação e produção, e obtiveram-se os resultados econômicos. No estudo de viabilidade, utilizou-se o sistema de consórcio entre mogno-africano com guariroba, implantado em uma área de um hectare, visando à produção de madeira, palmito e coco.

Para o preparo da área, foram consideradas duas arações com grade aradora, posteriormente sulcada e as covas receberam adubação de plantio com 100 g do formulado 4-30-10. O plantio foi realizado com mudas no espaçamento de 6x4 metros para o mogno, e 2x1 m para guariroba, totalizando, 416 mudas de mogno e 4.584 mudas de guariroba. As plantas deverão ser plantadas no início do período chuvoso (novembro). E as mudas podem ser adquiridas próximo ao município de São Sebastião, com o preço médio de mercado de R\$ 5 a unidade, adotando uma margem de segurança de 3% de perdas. E foram considerados 10% de mudas para replantio no ano seguinte.

A comercialização dos produtos será realizada na fazenda. A estipe será vendida na propriedade por R\$ 10 cada, e o coco, R\$ 1/kg. A venda do mogno foi simulada com quatro preços de: R\$ 100, R\$ 300, R\$ 1 mil e R\$ 2,5 mil/m³ de madeira. A colheita do palmito é feita no quinto ano, a colheita dos cocos, a partir do sétimo ano, 50% das plantas de mogno colhidas com dez anos, 25% colhidas aos 15 anos e os últimos 25% colhidas aos 20 anos.

O ponto de colheita do palmito pode ser associado a alguns atributos como altura de plantas (+/- 1,4 metro de altura do solo a inserção da última folha e 10 centímetros de diâmetro de caule), os cocos com o início da queda dos frutos do cacho, e o mogno, a resistência da madeira. O investimento necessário para a produ-

ção de madeira, palmito e coco em um hectare refere-se ao custo de mudas, 5 mil mudas a R\$ 5 cada, totalizando R\$ 25 mil por hectare. Para análise dos resultados econômicos foi estimado que a produção de palmito, coco e madeira se estenderão por 20 anos a partir do plantio (ano zero). A produção foi calculada pela média estimada da produção total, no período produtivo de um ano para palmito (referente ao ano cinco), 14 anos para coco (referindo-se ao período do ano sete ao ano 20) e dez anos para mogno (referente às colheitas nos anos 10, 15 e 20).

O cultivo de mogno-africano para produção de madeira nobre, guariroba para produção de palmito amargo (50% das plantas) e coco (outros 50%) no sistema em consórcio estudado e nas condições edafoclimáticas no município de São Sebastião, em um período de 20 anos, e taxa de juros de 2% a.a. apresentam receita bruta esperada de R\$ 432.280,00 em um hectare, e o valor presente líquido é estimado em R\$ 253.033,60. A relação benefício/custo é de 4,6, ou seja, apresentou lucro no empreendimento, considerando-se um bom investimento devido à Taxa Interna de Retorno apresentar 18,45%.

Conclusões — A produção de palmito (guariroba), coco (guariroba) e madeira (mogno) representa uma alternativa rentável para o produtor que deseja implantar, embora apresente um investimento inicial elevado com mudas. Na análise de viabilidade do projeto, observou-se que o produtor consegue abater os custos de implantação das culturas entre o 9º e 10º ano de produção, sendo assim viável, pois está dentro de um período de tempo pre-estabelecido, 20 anos. Isso para madeira comercializada a R\$ 1 mil/m³.

Em um comparativo, mesmo em um cenário pessimista de comercialização da madeira do mogno (principal produto deste consórcio), a R\$ 100 e R\$ 300/m³, a rentabilidade do consórcio varia de R\$ 1.313,00 a R\$ 4.460,00/ha/ano. No cenário otimista de comercialização do mogno em toras na fazenda a R\$ 1 mil e R\$ 2,5 mil/m³, a rentabilidade sobe para R\$ 15.470,00 a R\$ 39.076,00/ha/ano, o equivalente entre cinco e 12 vezes a rentabilidade da agricultura convencional. Isso coloca o consórcio como uma boa alternativa para pequenos e médios produtores para otimizar suas terras, assim como para grandes produtores que pretendem diversificar seus investimentos. 



Ilvandro Barreto de Melo

Mais qualidade nos **ERVAIS**

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Os esforços e incentivos para a qualificação são prioridade entre a cadeia produtiva da erva-mate. Matéria-prima do chimarrão, tradicional bebida dos gaúchos, a planta é alvo de pesquisas e trabalhos que visam ao aumento da rentabilidade nas propriedades rurais. Nativa da América do Sul, a erva-mate é produzida na Argentina – o maior produtor –, no Brasil e no Paraguai. No Brasil, o cultivo existe nos três estados do Sul e em Mato Grosso do Sul, em um total de 515 mil toneladas de folha verde em uma área de 67,4 mil hectares, segundo dados de 2013. O Rio Grande do Sul é o maior produtor, com 265,5 mil toneladas, seguido do Paraná, com 195,4 mil, Santa Catarina, com 50,7 mil, e Mato Grosso do Sul, com 3,79 mil.

A grande oferta do produto nos últimos 15 anos fez com que os produtores enfrentassem um período de baixos preços. No ciclo 2011/2012, o cenário mudou por conta de uma forte estiagem e de uma redução em torno de 30% na produtividade dos ervais. “Isso significou o abandono de muitas áreas”, recorda o engenheiro agrônomo Ilvandro Barreto de Melo, assistente técnico regional da Emater/RS. Com a queda nos volumes produzidos, os preços melhoraram em 2013. Na média nacional, os valores passaram de R\$ 8 a arroba (15 quilos) em janeiro, para R\$ 19 em dezembro. A escassez de matéria-prima fez com que os preços chegassem a até R\$ 32 em alguns momentos.

Os valores pagos estimularam investimentos, novamente a produção aumen-

tou e, mais uma vez, no ano passado, houve queda nos preços para entre R\$ 12 e R\$ 14 a arroba. “Tudo indica que em 2015 vamos seguir com essa retração devido à grande oferta no mercado e, como consequência, teremos novos abandonos e arranquio de ervais, como ocorreu entre 2009 e 2012. Além da queda nos preços pagos ao produtor, o preço de venda das ervateiras ao mercado também caiu, mas o valor na ponta, ao consumidor final, se mostra estável”, cita o engenheiro florestal Roberto Magnos Ferron, diretor executivo do Instituto Brasileiro da Erva-Mate (Ibramate).

Produtora em Machadinho, município da Região Nordeste do Rio Grande do Sul, Sélia Regina Felizari avalia que um bom preço para a matéria-prima fica

entre R\$ 16 e R\$ 18, o que permite rentabilidade entre 30% e 40% para a atividade.

Manejo e novos mercados — A análise financeira ajuda a mostrar a importância de investimentos para o produtor conquistar o melhor retorno possível com a cultura. Técnicas adequadas de manejo, poda, limpeza, adubação e a correta seleção das mudas têm interferência direta sobre a qualidade da folha e sobre o rendimento dos ervais que, em boas condições, respondem com produtividade ao redor de 1 mil arrobas por hectare. “Há áreas que produzem entre 1,8 mil e 2 mil arrobas por hectare. São produtores que, mesmo em momentos de preços baixos, terão bons índices de retorno”, conclui Melo, da Emater/RS.

O setor também está empenhado em expandir novos e alternativos nichos de consumo para a colocação da erva-mate no mercado. Algumas iniciativas interessantes já existem, como a fabricação de cosméticos, farinha de trigo com erva-mate, cerveja e as bebidas energéticas. “Queremos adotar a classificação do produto folha, a fim de priorizar a qualidade. O bom produtor deve ter melhor remuneração para que cada vez mais se profissionalize e estimule os outros a evoluírem”, considera Ferron.

Para ajudar o produtor na qualificação, atividades como dias de campo, cursos e palestras são promovidos por meio de parceria entre as entidades do setor e organismos como a Emater, a Embrapa Florestas, o Sebrae e o Senar. Ainda este ano, o Ibramate pretende criar a Câmara Arbitral de Preços da Erva-Mate para que sejam estipulados valores de referência. “Vamos estabelecer planilhas de custos de produção e industrialização para definir preços. Sabemos que essa grande variação é altamente pernicioso para a cadeia”, ressalta o diretor do Ibramate.

Incorporação de tecnologia — No Rio Grande do Sul, assim como a tradição do chimarrão, o cultivo da erva-mate foi transmitido entre gerações. Entre 13 mil e 14 mil propriedades distribuídas em cinco polos produtivos cultivam a árvore em uma área média de três hectares. Cerca de 240 indústrias absorvem a colheita. A engenheira agrônoma e presidente da Associação dos Produtores de Erva-Mate de Ma-



Alessandro Ruaro

chadinho (Apromate), Selia Felizari, cultiva a erva em quatro hectares na propriedade da família, onde também mantém lavoura de soja e plantio de eucalipto.

A cadeia do município é referência pela organização e produção diferenciada da erva-mate Cambona 4 em sistemas agroflorestais, projeto que tem incentivo de diversas instituições. Descoberta em uma propriedade de Machadinho, o material genético da Cambona 4 é conhecido pelo sabor mais suave da erva e hoje é plantado em 208 hectares no município. “Além do cultivo junto a árvores nativas, desenvolvemos também um trabalho de proteção das nascentes nas propriedades. Nossas prioridades são a sustentabilidade econômica e ambiental da atividade e a geração de emprego na região”, relata Selia.

Com 310 associados, a Apromate realiza atividades de capacitação e mantém parcerias com instituições de pesquisa e extensão. O engenheiro agrônomo

Produtora de erva-mate em Machadinho/RS, Selia Felizari avalia que um bom preço para a matéria-prima fica entre R\$ 16 e R\$ 18 a arroba, o que lhe possibilita rentabilidade entre 30% e 40%

do da Emater/RS Ilvandro Melo observa que os produtores locais conseguem uniformidade de produção durante todo o ano, com equilíbrio genético. “As áreas com Cambona 4 são georreferenciadas, o que permite informações detalhadas sobre os ervais e maior precisão na tomada de decisões, como no momento da adubação”, detalha o técnico. Uma das mais recentes inovações incorporadas pelos produtores de Machadinho foi a tesoura elétrica, que facilita a colheita e ajuda a aumentar em cerca de 10% a produtividade dos ervais. Mais de dez desses equipamentos já foram adquiridos pelos produtores que dividem os custos no momento do uso. 

Curva de Nível e Sistematização a Laser

Curva de Nível

- Precisão e agilidade
- Longo alcance de operação

Sistematização

- Totalmente automatizado
- Corrige o micro relevo

Display D2

Receptor LR-410

Transmissor AG-401

allcomp
geotecnologia e agricultura

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

MUDANÇAS NECESSÁRIAS

A situação do trigo gera profundo desassossego, e é concreto o risco de que cada vez se plante menos o cereal. O setor reivindica a revogação de regras e normas que têm gerado uma imensa distorção nos preços. As bolsas de Comércio de Rosário, Chaco e Santa Fé, e as Bolsas de Cereais de Buenos Aires, Bahia Branca, Córdoba e Entre Rios, enviaram cartas dirigidas ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Pesca e à Secretaria de Comércio nas quais manifestam a necessidade de mudanças na política do trigo, cujo sistema comercial está regido por restrições às exportações do cereal, impedindo o normal e transparente funcionamento do mercado, aumentando a incerteza dos agentes comerciais e desestimulando o plantio e a inovação tecnológica.

TRIGO Até o final de dezembro, 76% da área plantada com o cereal havia sido colhida, com rendimento médio de 2.730 quilos por hectare. A produção final estimada pela Bolsa de Cereais de Buenos Aires é de 11,5 milhões de toneladas, enquanto o Ministério da Agricultura fala em 12,3 milhões de toneladas.

SOJA O plantio da oleaginosa alcançava 82% no final de dezembro. A área total estimada para a soja no país é de 20,6 milhões de hectares.

LEITE Os valores do leite não indicam grandes variações (US\$ 0,35 o litro no dólar oficial e US\$ 0,23 no dólar paralelo). O momento mostra que as cotações são “caras” para a indústria e insuficientes para o produtor.

CARNE O novillo precoce, a categoria emblemática da pecuária, encerrou dezembro com valores em torno de US\$ 2 o quilo vivo (dólar oficial) ou US\$ 1,30 (dólar paralelo). Os preços mostram recuperação depois de uma queda nos meses de outubro e novembro.

Fotos: Divulgação



PECUÁRIA: BALANÇO E EXPECTATIVAS

Os confinamentos passaram a ter uma importância significativa no abastecimento de carne ao mercado interno. No balanço do ano que terminou, do ponto de vista comercial, houve um bom retorno para a atividade, com boas margens de rentabilidade, com exceção do último trimestre, quando houve queda no preço do boi gordo. O aspecto negativo de 2014 esteve nos problemas climáticos, que afetaram a eficiência produtiva em alguns momentos. Esse fator deixa clara a importância da manutenção e limpeza contínua dos currais. Um bom trabalho nos pisos das estruturas durante o verão e a limpeza ao longo do ano fazem a diferença diante de eventos climáticos adversos. Iniciado 2015, existem dois aspectos salientes que estão na mesa de discussão e análise do setor: o milho e a exportação de carne. Os números adversos para o cereal são um sinal de alarme, ainda mais quando repercutem negativamente sobre a intenção de plantio. Em relação à exportação de carne, a colocação de excedentes no exterior segue como um fator importantíssimo na hora de buscar um negócio mais estável. Enviar o primeiro lote de carne por meio da Cota 481 para a União Europeia será a consolidação de um processo longo e importante para o setor. Os confinadores esperam poder cumprir a missão durante o primeiro quadrimestre de 2015.

RENDA AGRÍCOLA: A INTERFERÊNCIA DO ESTADO

A participação do Estado na renda agrícola alcança 83,4% em direitos de exportação, impostos nacionais, impostos provinciais e custos de intervenção. Isso significa que, de cada 100 pesos que são gerados na Argentina em cultivos como soja, milho, trigo e girassol, 83,40 pesos são levados pelo Estado por meio de suas políticas, adverte a Fundação para o Desenvolvimento Agrícola da Argentina (FADA). A razão principal para esse cálculo é a existência dos direitos de exportação (ou retenções), que aplicam uma alíquota ao preço bruto das *commodities* agrícolas.



Plantas de **COBERTURA**, estratégia contra plantas daninhas

Francisco Skora Neto, pesquisador do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), skora@iapar.br

Um dos grandes desafios para tornar o sistema plantio direto mais equilibrado ambientalmente é através de um manejo eficiente das plantas daninhas. As invasoras utilizam recursos do ambiente (água, nutrientes e luz), os mesmos utilizados pelas plantas cultivadas, para seu desenvolvimento e perpetuação. E para evitar prejuízos devido a sua presença e canalizar os recursos disponíveis para as plantas cultivadas, é necessário realizar o seu controle. O controle baseado em herbicidas, como único método, não tem sido suficiente. Esqueceu-se de prestar atenção nas relações ecológicas dos organismos vivos de um sistema agrícola em que estão inseridas também as plantas daninhas.

A planta daninha “ideal” (do ponto de vista das plantas daninhas) é aquela que tem grande habilidade em invadir e colonizar (dominar e persistir) uma área. Uma área cultivada pressupõe que seja dominada pelas plantas de interesse econômico e não por outras oportunistas. A dominância do meio pelas plantas cultivadas é o que se almeja quando se planta uma espécie. Uma espécie é domi-

nante quando usa os recursos daquele ambiente de forma eficiente. A estratégia de dominância baseia-se na eficiência no uso dos recursos. Os recursos são escassos para todos os indivíduos, por isso, aqueles que conseguem se estabelecer por primeiro e ocupar seu espaço são os que melhor aproveitam os recursos e dominam o ambiente.

No ambiente agrícola, o arranjo das plantas, isto é, a sua distribuição e densidade populacional na área, é de suma importância. Enquanto as plantas daninhas se estabelecem por meio do seu banco de sementes (ou estruturas ve-

Exemplo de área de soja após plantio da braquiária com um manejo eficiente das plantas daninhas



Fotos: Divulgação

QUALIDADE E VERSATILIDADE PARA SUA LAVOURA RENDER MAIS

Rolo Faca Arrozeiro

Serve 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.



Carreta Graneleira GRANBOX FLEX

CARRETA Graneleira **MULTIUSO** com fundo e cano em aço inox. Ideal para abastecer sua plantadeira com adubo ou semente e para acompanhar a colheitadeira recolhendo cereais.



(55) 3222.7710 - agrimec.com.br

PLANTIO DIRETO

getativas), nas plantas cultivadas o estabelecimento de uma população é por meio da sementeira. Então, nós definimos a sua distribuição e população. A população de plantas daninhas, enquanto regulada pelo seu banco no solo, também pode ser controlada se forem adotadas formas adequadas de manejo. O manejo, para regular a população de plantas daninhas, é o controle de sua reprodução.

A reprodução das plantas daninhas, quando evitada, reduz em aproximadamente 50% a população na próxima safra. Essa redução é fruto da eliminação das plantas que germinam e também da deterioração/predação das sementes que ficam no solo. É o método preventivo de multiplicação. A multiplicação ocorre principalmente durante os períodos entre as culturas de renda, denominados de curtos períodos de pousio ou janelas. As janelas podem ser evitadas com o uso de plantas de cobertura, intercaladas (exemplo de braquiária ou aveia com milho) ou em sucessão com as culturas de renda após a colheita.

Após a colheita da cultura, a planta de cobertura deve ser uma espécie de rápido crescimento e plantada de maneira a fechar rapidamente para não permitir o desenvolvimento das plantas daninhas e sua reprodução. A supressão das plantas daninhas é feita pela operação de dessecação e a imediata sementeira da planta de cobertura. A espécie de cobertura para intercalação deve ter ciclo longo e crescimento inicial não muito agressivo para evitar competição com a cultura. Também nessa condição os herbicidas usados na cultura devem ter certa seletividade para a espécie de planta de cobertura. A opção por espécies de ciclo longo é em razão de que vai sofrer intensa competição pela cultura e somente no final do ciclo e após a colheita, quando a luminosidade aumenta, é que vai ainda vegetar e formar massa para uma boa cobertura do solo.

O solo permanentemente coberto é uma prática eficaz no manejo de plantas daninhas, incluindo as de difícil controle e também na prevenção ao surgimento e manejo de resistência. A resistência ao uso de plantas de cobertura pelos agricultores passa por questão socioeconômica e/ou cognitiva (percepção das vantagens), e ainda de gestão/



Cobertura do solo com milheto mais *crotalaria juncea*, espécies de crescimento rápido e ciclo curto, ideais para curtos períodos de pousio

logística para adequação/viabilização das práticas (como disponibilidade de sementes de plantas de coberturas a baixo custo e a melhor forma de inserção e manejo das espécies nos sistemas de produção). O sucesso no uso das principais espécies de cobertura e formas de uso vai estar relacionado com o sistema de produção da região/produzidor, condições de clima e características das plantas de cobertura.

Culturas perenes — pomares de citros, café, maçã, etc.: as plantas de coberturas perenes para clima quente são soja perene, amendoim-forageiro, calopogônio, braquiárias; para clima frio, trevos perenes e festuca. Essas espécies são plantadas (isoladas ou em consorciação) nas entrelinhas da cultura e permanecem formando uma cobertura viva permanente. Essas espécies podem ou não ser roçadas por meio de roçadeira lateral (roçadeira ecológica), que joga os resíduos na linha das árvores para formar uma cobertura morta e auxiliar o controle das plantas daninhas na linha. Nesses casos, é recomendável fer-

tilizar também a área da entrelinha (onde estão as plantas de cobertura) para manter a fertilidade e a produção de biomassa, evitando dar oportunidade para espécies indesejáveis.

As principais plantas para coberturas anuais em clima (verão) são as crotalárias, lab-lab e mucunas; e para cli-





ma frio (inverno), aveia, centeio, azevém, nabo-forrageiro, ervilhacas. Da mesma forma que as perenes, podem ser roçadas para formação de cobertura morta na linha das árvores. A desvantagem deste sistema é que pode necessitar semeaduras anuais se a ressemeadura não for eficiente.

Culturas anuais — No caso do plantio de plantas de cobertura durante um longo período do ano são utilizadas espécies anuais de verão ou inverno, de ciclo longo, individuais ou em consórcios (coquetel). Para clima quente (verão), somente são utilizadas quando o agricultor disponibiliza uma área para esse fim. Normalmente é pouco utilizada, pois compete por área com culturas de renda. As principais espécies são as mucunas preta e cinza, guandu, crotalárias, feijão-de-porco, feijão-bravo-do-ceará, calopogônio. Para clima frio (inverno), as espécies mais utilizadas na Região Sul como coberturas de inverno, quando não há cultivo de renda, são aveia (variedades de ciclo longo), azevém, ervilhacas, tremoços e ervilha-forrageira.

A prática comum para formação de coberturas mortas em plantio direto para as culturas de renda no verão usa como principais espécies, em intervalos de curta duração (janelas) entre culturas anuais, plantio de plantas de cobertura de crescimento rápido para fechamento de intervalos curtos entre culturas de renda. Para o clima quente (verão), *crotalaria juncea*, milho, trigo-mourisco, girassol adensado, milho adensado e sorgo; e para clima frio (inverno), nabo-forrageiro, centeio, aveias e ervilha-forrageira.

Intercalação com culturas anuais — Plantas de coberturas são plantadas consorciadas durante todo ou parte do ciclo das culturas anuais. Recentemente é uma prática mais comum com a cultura do milho no consórcio com braquiária (*Brachiaria ruziziensis*), mas também possível com guandu, feijão-de-porco,

feijão-bravo-do-ceará, *Crotalaria breviflora*, *Crotalaria pallida*, aveia-preta variedade ciclo longo (na safrinha). E intercalação com outras culturas, como o arroz (consórcio com calopogônio), girassol (consórcio com braquiária, guandu, crotalárias...), sendo que, em sobresemeadura em soja, também é possível. O plantio das plantas de cobertura pode ser simultâneo com a cultura ou retardado algumas semanas.

Dependendo da espécie consorciada e das condições do meio, o plantio simultâneo pode acarretar perdas no rendimento da cultura. E apresenta alguns problemas de manejo, principalmente o controle das plantas daninhas. E o herbicida utilizado na cultura não deve afetar a planta de cobertura. O efeito das plantas de cobertura em consórcio, sobre as plantas daninhas, ocorre no final do ciclo e após a colheita da cultura. No consórcio, a espécie consorciada deve ter ciclo longo, pois no início sofre intensa competição, e quando a cultura começa a completar o ciclo, a planta de cobertura irá se desenvolver e formar suficiente massa para suprimir plantas daninhas.



**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

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

allcomp
 geotecnologia e agricultura

TRIGO

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

AJUSTE NOS ESTOQUES PELO USDA PRESSIONA CHICAGO

O destaque no mercado mundial de trigo foi a divulgação do relatório do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) de oferta e demanda pelo grão de janeiro. Com a proximidade da virada do ano, dezembro apresentou pouca movimentação no mercado interno, além de baixa variação nos preços. Na primeira quinzena de janeiro, o mercado seguiu lento devido às férias coletivas nos moinhos. Com isso, o relatório do Usda foi o principal fator a influenciar a oscilação das cotações na Bolsa de Mercadorias de Chicago. No último dia 12, o Usda divulgou os novos números para a safra 2014/15 de trigo nos Estados Unidos e do mundo. A produção norte-americana foi projetada em 2,026 bilhões de *bushels*, mantendo a estimativa de dezembro. Os estoques finais mundiais foram projetados em 687 milhões de *bushels*, acima dos 654 milhões do relatório anterior. O número superou a expectativa de analistas consultados por agências internacionais antes da divulgação do relatório. A média



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

julho	700,00
agosto	593,57
setembro	542,38
outubro	550,00
novembro	571,74
dezembro	580,00
janeiro	587,50

estimada fora de 663 milhões de *bushels*. A safra mundial na temporada foi estimada em 723,38 milhões de toneladas, acima das 722,18 milhões de toneladas indicadas em dezembro. Os estoques finais mundiais foram estimados em 196 milhões de toneladas, ante 194,9 milhões de toneladas no mês anterior. A média na projeção dos analistas para os estoques na safra global foi de 194,6 milhões de toneladas. Após a divulgação, os dados do relatório passaram

a pressionar as cotações do trigo em Chicago. A perspectiva de uma ampla oferta mundial, com estoques de passagem elevados, provocou a baixa dos contratos do grão, à medida que os *traders* buscavam melhor posicionamento diante do ajuste nas projeções. O Usda informou, no mesmo dia, que os estoques de trigo dos Estados Unidos ficaram 19% mais altos na comparação com dezembro de 2013, pesando ainda mais sobre as cotações.

ARROZ

Rodrigo Ramos - rodrigo@safra.com.br

MERCADO GAÚCHO INICIA ANO COM PREÇOS FIRMES

O mercado gaúcho de arroz, principal referencial nacional, começou 2015 com preços firmes, apesar da realização de leilões sistemáticos dos estoques públicos pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab). A saca de 50 quilos valia, em média, R\$ 37,60 no dia 16. Confrontada com igual período de dezembro – R\$ 37,21 –, a elevação era de 1,1%. Na comparação com o mesmo período do ano passado, era verificada uma alta de 4%, quando o valor registrado era de R\$ 36,15 a saca. O quarto levantamento Conab para a safra brasileira 2014/15 indica produção de 12,197 milhões de toneladas, acréscimo de 0,6% sobre as 12,121 milhões de toneladas de 2013/14. No terceiro levantamento, eram esperadas 12,209 milhões de toneladas.

A área plantada com o cereal na temporada 2014/15 foi estimada em 2,353 milhões de hectares, ante 2,372 milhões



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

julho	35,38
agosto	35,40
setembro	35,92
outubro	35,99
novembro	36,29
dezembro	36,99
janeiro	37,16

semeados na safra 2013/14. A produtividade foi estimada em 5,182 mil quilos por hectare, superior em 1,4% aos 5,108 mil quilos na temporada passada. O Rio Grande do Sul, principal produtor, deve ter uma safra de 8,170 milhões de toneladas, equivalendo a avanço de 0,7%. A área prevista é de 1,119 milhão de hectares, perda de 0,1% ante os 1,120 milhão de hectares de 2013/14, com ren-

dimento esperado de 7.300 quilos por hectare, ante 7.243 quilos da anterior. Em Santa Catarina, a produção deverá recuar 0,9%, totalizando 1,057 milhão de toneladas. O estado é o segundo maior produtor. Para o Mato Grosso, terceiro lugar, a Conab está estimando uma safra de 593,5 mil toneladas, ante 579,1 mil toneladas calculadas para 2013/14.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

EXPECTATIVA DE AMPLA OFERTA MUNDIAL PESA E PREÇOS RECUEM

O mercado internacional de soja iniciou 2015 avaliando a perspectiva de um aumento significativo da oferta mundial, o que trouxe forte pressão sobre as cotações, tanto no Brasil, como na Bolsa de Chicago. O fator que deflagrou a queda nas cotações foi o relatório de janeiro do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), divulgado no dia 12, que indicou as primeiras sinalizações de aumento na disponibilidade da soja. O relatório indicou manutenção na estimativa para os estoques finais americanos em 2014/15. A projeção para a safra dos EUA foi elevada, para 3,969 bilhões de *bushels*, superando os 3,958 bilhões estimados em dezembro. Os estoques seguiram em 410 milhões de *bushels*. O mercado apostava em estoques de 402 milhões de *bushels*. As exportações foram elevadas de 1,76 bilhão para 1,77 bilhão de *bushels* e o esmagamento seguiu estimado em 1,78 bilhão. Para a safra 2013/14, o Departamento manteve a previsão de 92 milhões de *bushels* para os estoques finais.

O Usda indicou ainda elevação na estimativa para a safra mundial e dos estoques mundiais. A previsão é de estoques de 90,78 milhões de toneladas, contra 89,87 milhões de dezembro, e pro-

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
julho	62,28
agosto	62,43
setembro	58,45
outubro	59,61
novembro	64,48
dezembro	63,00
janeiro	60,59



dução mundial em 314,37 milhões de toneladas, contra 312,81 milhões de dezembro. Se confirmada, a produção americana será a maior da história, equivalente a 108 milhões de toneladas. O Brasil deverá produzir 95,5 milhões de toneladas, e a Argentina, 55 milhões, contra 94 milhões e 55 milhões projetados em dezembro, respectivamente. Para a China, principal comprador mundial, a expectativa é de uma safra de 11,8 milhões e de importações de 74 milhões de toneladas, repetindo as projeções do mês anterior.

Além dos dados baixistas do Usda, outro fator que pressiona as cotações neste início de ano é o bom desenvolvimento das lavouras no Brasil e na Ar-

gentina, indicando que os dois países deverão colher a maior safra da história, assim como os Estados Unidos. Mesmo com a queda nas cotações, a tendência é de que os americanos batam novamente recorde de área em 2015. Na comparação com o milho, as cotações da soja são mais competitivas e a perspectiva é de que a oleaginosa roube área do cereal na próxima temporada. Com o avanço da colheita no Brasil e na Argentina, a demanda mundial pela soja deve se transferir do mercado americano para a América do Sul. Antecipando essa tendência, a Bolsa de Chicago começou a precificar essa provável transferência da procura, o que acrescentou mais pressão sobre as cotações.



RODADO DUPLO MARINI
Para a colheita ser de primeira use tecnologia da marca pioneira.

A MARCA COM A FORÇA DA PRIMEIRA.

MARINI
Força que surpreende

marini.agr.br
54 3316.4100

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - rodrigo@safras.com.br

MERCADO BRASILEIRO INICIA 2015 COM MAIOR LIQUIDEZ

O mercado brasileiro de algodão encerrou a primeira quinzena de janeiro com maior liquidez e com maior quantidade de negócios se concretizando para a nova safra. A pressão para elevação dos preços permanece. No CIF de São Paulo, a fibra de melhor qualidade era indicada por volta de R\$ 1,69 no dia 16, o que correspondia a uma valorização semanal de 0,60%. No mercado internacional, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) divulgou dia 12 o relatório de janeiro de oferta e demanda mundial, e estimou a produção global em 119,17 milhões de fardos para a temporada 2014/15.

As exportações mundiais da pluma foram estimadas em 33,99 milhões de fardos para 2014/15, enquanto a estimativa para o consumo mundial é de 112,24 milhões de fardos. Os estoques finais foram projetados em 108,64 milhões de fardos. A expectativa é que a



China colha 30 milhões de fardos na temporada 2014/15. A produção do Paquistão é projetada em 10,2 milhões de fardos. O Brasil tem safra estimada em 7 milhões de fardos. A produção indiana deve chegar a 30,5 milhões de fardos.

O relatório estimou a produção americana na temporada 2014/15 em 16,08 milhões de fardos. As exportações deverão ficar em 10 milhões de

fardos. O consumo interno foi previsto em 3,8 milhões de fardos. Baseado nas estimativas de produção, exportação e consumo, os estoques finais norte-americanos foram previstos em 4,7 milhões de fardos. Em dezembro, o Usda projetava uma safra de 15,92 milhões, exportações de 10 milhões, consumo interno de 3,8 milhões e estoques de passagem de 4,6 milhões de fardos.

CAFÉ

Fábio Rübenich - fabio@safras.com.br

EXPORTAÇÕES BATERAM RECORDE EM 2014

As exportações brasileiras de café registraram em dezembro um incremento de 4,3% no volume de sacas embarcadas em relação ao mesmo mês do ano anterior. Foram exportadas 3.124.298 sacas de 60 quilos (verde, torrado & moído e solúvel), contra 2.996.072 sacas em dezembro de 2013. Já a receita apresentou alta de 47,3% na mesma base comparativa, fechando em US\$ 626,955 milhões, contra US\$ 425,578 milhões. As informações são do Balanço das Exportações do Conselho dos Exportadores de Café do Brasil (CeCafé). O balanço destaca também os resultados acumulados de 2014. O volume de café exportado pelo Brasil no ano foi recorde – 36.320.574 sacas – e apresentou uma alta de 14,7% em relação a 2013. A receita gerada com esses embarques chegou a US\$ 6,576 bilhões, e representa um aumento de 26% sobre o resultado do ano anterior



or (US\$ 5,219 bilhões).

A comercialização da safra de café do Brasil 2014/15 (julho/junho) está em 72% da produção total estimada, relativa ao início de janeiro. O dado faz parte de levantamento de Safras & Mercado. Com isso, já foram comercializados pelos produtores brasileiros 35,1 milhões de sacas, tomando-se por base a projeção de Safras & Mercado, de uma safra 2014/15 de

café brasileira de 48,9 milhões de sacas. Na média dos últimos cinco anos, a comercialização da safra neste período está em 69%. Em 2013, o mês de dezembro terminou com 63% da safra comercializada. Portanto, as vendas estão adiantadas neste ano. Houve, ainda, avanço de sete pontos percentuais na comercialização da safra 2014/15 em relação ao final do mês de novembro.

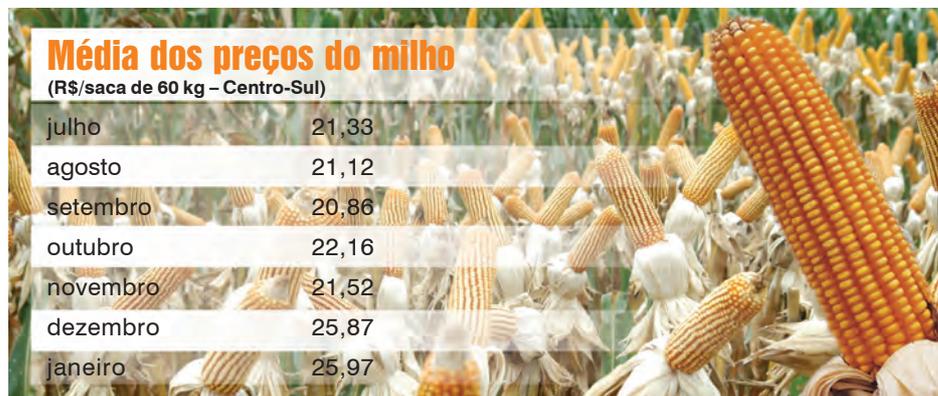
MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

COLHEITA DE VERÃO E INÍCIO DA SAFRINHA PRESSIONAM MERCADO

O mercado brasileiro de milho ingressou na segunda quinzena de janeiro acompanhando as primeiras informações sobre colheita da safra verão e plantio da safrinha no Centro-Sul. De acordo como o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, a oferta que começa a surgir internamente gera um quadro de pressão regional, que tende a se acentuar nos próximos dias. O analista salienta que a colheita iniciou no Rio Grande do Sul, com produtividades acima do esperado, e logo deve ganhar forma em Santa Catarina e no Sudoeste do Paraná. “Apesar das temperaturas mais elevadas em janeiro, o clima vêm se mostrando favorável às lavouras, o que pode garantir bons resultados para a safra de verão. Além disso, no Oeste paranaense o plantio da segunda safra de milho já teve início, ocupando áreas recém colhidas com soja”, detalha.

Molinari afirma que o mercado interno também sente os efeitos da desvalorização das *commodities* agrícola-



Média dos preços do milho (R\$/saca de 60 kg – Centro-Sul)	
julho	21,33
agosto	21,12
setembro	20,86
outubro	22,16
novembro	21,52
dezembro	25,87
janeiro	25,97

las no cenário internacional, uma vez que a forte valorização do dólar frente a outras moedas correntes vem pressionando as cotações da soja, do trigo e do próprio milho nos Estados Unidos. “Outro fator que tem impactado o cereal estadunidense é a forte queda nas cotações do petróleo, refletindo diretamente nos preços da gasolina, o que pode acabar determinando uma queda na demanda para a produção de etanol”, informa.

Conforme Molinari, esse cenário

pode acabar afetando tanto a produção de etanol quanto de biodiesel de soja norte-americano nas próximas semanas, uma vez que a margem das indústrias começou a ficar negativa com a queda nos preços do cereal e da oleaginosa. “No caso do etanol, com o crescimento acentuado dos estoques nos últimos meses, é possível que a produção tenha de ser contida pelas indústrias para que haja um equilíbrio com a demanda”, sinaliza.



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

PROSOLO

O calcário da Mônego.

Mineração Mônego - BR 392 Km 247

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

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

www.monego.com.br

YARA APRESENTA NOVO SITE CORPORATIVO

A Yara leva ao ar a nova versão de seu *site* corporativo. Desenvolvido para ser mais informativo e com arquitetura de informação voltada para tornar o *site* mais ágil, o portal oferece um amplo conteúdo, com informações de mercado e recomendações técnicas sobre as três áreas de atuação da empresa: nutrição de plantas, soluções industriais e redução de NOx. O conteúdo é voltado a clientes e profissionais desses segmentos. “Mais moderno e dinâmico, a proposta do novo *site* é compartilhar com o usuário o conhecimento centenário da Yara e mostrar como a empresa está criando impacto no mundo, seja com fertilizantes ou com soluções industriais e ambientais”, explica Paulo Yvan, gerente de Marketing e Produtos da Yara. O endereço do portal é www.yarabrasil.com.br.

NEW HOLLAND NOMEIA NOVO DIRETOR COMERCIAL

A New Holland Agriculture anuncia Alexandre Blasi como o novo diretor comercial da marca no Brasil. Há 11 anos no grupo CNH Industrial, o executivo atuava no Banco CNH Industrial para o Brasil como diretor Comercial e de Marketing. Ainda no grupo, contribuiu também para as áreas de tesouraria e *trade finance* para a América Latina. Blasi tem 39 anos e é engenheiro civil, com pós-graduação em finanças. “É um grande desafio assumir o cargo, mas estou confiante e com grande entusiasmo para contribuir com o crescimento da New Holland em todos os cantos do Brasil, dirigindo a equipe que está cada vez mais perto do nosso cliente, junto com a rede de concessionários”, comenta.



Unicinus Ferreira

FALKER COMPLETA DEZ ANOS EM 2015

2015 será um ano especial para a Falker, que quer compartilhar com seus clientes e amigos um pouco da sua história, conquistas e, principalmente, a vontade de estar ao lado dos clientes para tornar a agricultura brasileira cada vez maior. “Será também um ano de novidades, aguarde! Para marcar este ano, estamos lançando o selo ‘Falker 10 anos Inovando a Agricultura’, anuncia a empresa. E nos próximos meses, a empresa estará presente nos mais importantes eventos agrícolas, a começar pelo Show Rural Coopavel. “Durante as feiras, estaremos com condições especiais para negociação. Visite-nos para conhecer nossa linha de produtos”, destaca a empresa.

EMBRAER: 92 JATOS COMERCIAIS E 116 EXECUTIVOS ENTREGUES

A Embraer entregou 30 jatos para o mercado de aviação comercial e 52 para o de aviação executiva, sendo 38 jatos leves e 14 jatos grandes, ao longo do quarto trimestre de 2014. Assim, a empresa encerrou o ano com 92 aeronaves entregues para o mercado de aviação comercial e 116 entregues para o mercado de aviação executiva, sendo 92 jatos leves e 24 jatos grandes. Já a carteira de pedidos firmes a entregar (*backlog*) totalizava US\$ 20,9 bilhões em 31 de dezembro.

BANCO CNH INDUSTRIAL SE EXPANDE

O Banco CNH Industrial acaba de concluir sua reestruturação, iniciada ao incorporar a carteira Iveco Capital. Com isso, a instituição unificou o financiamento de máquinas e equipamentos de todas as marcas CNH Industrial, incluindo as marcas Case e New Holland, nos setores agrícola e de construção, e Iveco, nos veículos comerciais. Jucivaldo Feitosa, executivo com 25 anos de experiência no setor financeiro, assumiu a direção Comercial, de Marketing e de Seguros do Banco CNHI, que também passa a contar com novos gerentes de segmentos: Marcio Contreras para o setor Agrícola, Carlos De Angelis para Máquinas de Construção, e Rubens Aquino para Veículos Comerciais.

KEPLER WEBER APRESENTA PORTFÓLIO NO SHOW RURAL

A empresa líder em armazenagem de grãos na América Latina, Kepler Weber, apresenta na 27ª edição do Show Rural Coopavel seu portfólio exclusivo com soluções inovadoras para o setor. “As apostas neste evento são a nova linha de silos e o Secador Khronos (foto). Os silos desenvolvidos pela Kepler Weber contam com diferenciais em sua concepção estrutural, que permitem ganhos de qualidade no grão, e nos padrões construtivos, atendendo a legislação vigente e garantindo a segurança operacional. Já o Secador Khronos, garante a melhoria na qualidade final do produto, a redução do consumo de energia, é versátil e possui *design* diferenciado que minimiza a geração de ruídos”, destaca o gerente comercial da companhia, Carlos Henrique Schmitt.



Fotos: Divulgação



DAF REALIZA MAIOR OPERAÇÃO NO BRASIL

A DAF, uma das marcas líderes no mercado europeu de caminhões e subsidiária da Paccar Inc, efetua a maior operação da companhia desde a sua chegada ao Brasil. A aquisição envolve 37 unidades do XF105 pela Translíquidos, empresa de transporte e logística de produtos químicos e outros grânéis líquidos. Comercializados pela concessionária Eldorado Caminhões, a entrega do lote de 37 unidades já foi concluída. Os modelos adquiridos pela transportadora são nas versões 6x2 e 6x4, ambas de 460cv. “A DAF disponibilizou unidades do XF105 para teste por cerca de 20 dias. A operação foi feita com caminhão tanque bitrem. Nesse período, identificamos alguns itens que foram decisivos para a compra: o torque, a potência e a economia”, afirma Giovanni Pasini, diretor Operacional da Translíquidos.

ALLTECH PROMOVE DEBATES NO SHOW RURAL

A Alltech Crop Science, especialista em soluções para nutrição vegetal, participa do Show Rural Coopavel, e neste ano, além de apresentar suas linhas de fertilizantes, com



resultado comprovado no campo demonstrativo, a empresa promove em seu estande um Ciclo de Palestras sobre alguns dos principais temas que impactam a produtividade agrícola. Entre os palestrantes está o maior especialista em nematologia do Brasil, o professor-doutor Jaime Maia dos Santos, pesquisador da Unesp Jaboticabal/SP. Também serão abordados os temas mofo branco, doença importante da soja, o fornecimento de cobre para as plantas e a relação do elemento manganês e o herbicida glifosato.

FORD RANGER REGISTRA RECORDE DE VENDAS

A Ford Ranger foi o destaque do segmento de picapes médias em 2014, com o maior crescimento em volume da categoria. As vendas da picape avançaram 9,3% no ano, fazendo um movimento inverso ao do segmento, que registrou queda de 6%. As 24.134 unidades emplacadas representam um novo recorde do modelo, que com isso ganhou dois pontos percentuais de participação, para 14,2%. “A Ranger é um produto global que nasceu dos conceitos mais avançados de engenharia e que conquista pela qualidade. Por isso, tem uma aceitação muito forte em todo o mundo e no Brasil não é diferente”, diz



Fernando Pfeiffer, gerente de produto da Ford. “Para 2015 esperamos um desempenho ainda melhor, com o aumento da disponibilidade em todas as versões e várias ações planejadas para fortalecer o posicionamento do produto no segmento”.

INPEV: 42,6 MIL TONELADAS DE EMBALAGENS VAZIAS EM 2014

No ano passado, foram destinadas de forma ambientalmente correta 42.645 toneladas de embalagens vazias de defensivos em todo o País. Comparado a 2013, a logística do material alcançou um crescimento de 6%. O desempenho é resultado do entrosamento e cumprimento das responsabilidades compartilhadas entre os elos do Sistema Campo Limpo (logística reversa de embalagens vazias de agrotóxicos). A análise, realizada pelo inPEV (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias), mostra que os estados que obtiveram maior crescimento percentual na quantidade destinada foram Rondônia, Piauí e Rio de Janeiro. Já as cargas mais volumosas saíram do Mato Grosso, Paraná, São Paulo, Rio Grande do Sul, Bahia e Mato Grosso do Sul – juntos, corresponderam a 72% do total destinado.

MWM INTERNATIONAL VAI FAZER 33 LANÇAMENTOS EM 2015

A MWM International, fabricante independente de motores *diesel* líder no Mercosul, iniciou 2015 com boas perspectivas e prevê 33 lançamentos para este ano. Uma evolução de 50% frente a 2014, quando a companhia desenvolveu 22 novas aplicações. Os motores são desenvolvidos no centro tecnológico da companhia, em Santo Amaro/SP, testados e validados de acordo com as especificações de cada aplicação e, por isso, proporciona aos parceiros alto índice de conteúdo local e completa customização dos produtos. “Com o aumento da demanda por conteúdo local, entrada crescente de *newcomers* no mercado brasileiro e a necessidade dos clientes por soluções completas, essa flexibilidade que temos em todas as linhas de produtos da MWM certamente é um grande diferencial”, destaca o diretor de Vendas e Marketing da empresa, Thomas Püschel.

NOVIDADES NO MERCADO

CASE IH: TRATORES DE MÉDIA POTÊNCIA E PULVERIZADOR NA COOPAVEL

A Case IH apresenta no Show Rural Coopavel os novos pulverizadores Patriot Extreme 250, além de exibir a linha de tratores Farmall série A de 110, 120 e 130 cavalos. Todas as máquinas estão alinhadas com o conceito de soluções tecnológicas da marca, o Efficient Power ou Potência Eficiente, desenvolvido para o produtor obter o melhor aproveitamento energético e produtivo dos equipamentos. Segundo Mirco Romagnoli, vice-presidente da Case IH para a América Latina, reduzir os custos de produção é fundamental dentro do planejamento e desenvolvimento da agricultura moderna. “Os tratores da linha Farmall série A e os pulverizadores Patriot 250 Extreme atendem uma demanda crescente de mercado, de equipamentos de média potência com alta tecnologia embarcada, gerando resultados e economia, seja no consumo de combustível, diferenciais de produtividade ou longevidade dos sistemas e manutenção”, afirma.



COOPERADOS PRESTIGIAM INAUGURAÇÕES DA COMIGO

Mais de mil pessoas entre cooperados, familiares, autoridades e colaboradores prestigiaram a solenidade de inauguração de quatro empreendimentos industriais da Comigo – Cooperativa Agroindustrial dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano, em Rio Verde/GO, que elevaram a capacidade produtiva nos segmentos de óleo e farelo de soja, rações, laticínios e fertilizantes. Além disso, a cooperativa inaugurou também uma caldeira para dar apoio a todo o complexo industrial. Esses investimentos alcançaram R\$ 213,5 milhões, porém, somando outras unidades já inauguradas, o total investido nos últimos anos ultrapassou R\$ 400 milhões. “Este dia é muito importante para nós da Comigo. Há 40 anos começamos esse projeto”, disse o presidente da cooperativa, Antonio Chavaglia.

FUNDAÇÃO MT EM CAMPO APRESENTA RESULTADOS DE PESQUISA

A Fundação MT mais uma vez abriu as portas das suas estações de pesquisa em Nova Mutum/MT e Rondonópolis/MT, onde desenvolve diversos ensaios. Foram dois dias de campo em janeiro, em que a classe produtora teve acesso aos experimentos montados, às informações coletadas em safras anteriores e ainda puderam sugerir novos protocolos. A chance de ter informações em tempo real, *in loco*, de maneira prática e didática, vindo no campo a reação da planta a cada manejo diferente. O objetivo principal da iniciativa Fundação MT em Campo é aproximar pesquisadores, resultados de pesquisas, informações e dados com a classe produtora.

“Desta forma, a Fundação MT atende as necessidades específicas de cada região, privilegia a discussão e interação entre produtores e pesquisadores”, afirma Francisco Neto, diretor da instituição.



COM DANFOSS, PILOTOS AUTOMÁTICOS REDUZEM INSUMOS

Fornecedora de soluções de tecnologia para fábricas de máquinas agrícolas do Brasil, a Agres recorreu à Danfoss para garantir um sistema de direção confiável, seguro e econômico. A empresa adotou a unidade de direção eletro-hidráulica OSPE, da Danfoss, nos pilotos automáticos Agronave 32 (piloto automático para pulverizadores), Agronave 33 (piloto automático elétrico/hidráulico) e Agronave 35 (piloto automático hidráulico e controlador de taxa variável). “A proposta da Danfoss de utilizar um elemento hidráulico com interface eletrônica foi muito importante para reduzir o número de componentes do sistema e entregar uma solução simples, porém, muito eficiente”, destaca Marcel Martinez, diretor de Negócios da Agres. Com a utilização da tecnologia da Danfoss, a economia dos custos com insumos agrícolas é em torno de 15%.

JACTO SERVICE É NOVIDADE NO SHOW RURAL COOPAVEL

A Jacto lança no Show Rural Coopavel mais uma novidade para orientação e atendimento às dúvidas do produtor: o Jacto Service. Trata-se de um espaço com o objetivo de promover um ambiente adequado para oferecer ao agricultor informações que possam auxiliá-lo na otimização de recursos, redução de custos e consequentemente aumento da rentabilidade. “O Jacto Service será um ambiente integrado com o propósito de levar informações, tecnologias, serviços e produtos para o agricultor. Será um espaço, sobretudo, para o encontro entre a teoria, com a exposição de palestras e conceitos que a empresa domina em sua área de atuação, e a prática efetiva, ampliando o que temos de melhor em nossas feiras e eventos, que são justamente as importantes ações como o pós-venda, Clínica do Pulverizador, bicos e demonstrações da Linha Otmis para agricultura de precisão”, explica Wanderson Tosta, gerente de Marketing da Jacto.

MBA EM AGRONEGÓCIO BRASIL/FRANÇA DA ESPM

O Núcleo de Estudos do Agronegócio da pós-graduação da ESPM abriu inscrições para o MBA em Agronegócio com dupla diplomação, Brasil/França, ao lado da Universidade Audencia. Trata-se de um programa inovador, conjugando visões de um dos maiores fornecedores do agronegócio mundial, em escala, o Brasil, com a sofisticação de especialidades e elevada exigência do mercado produtor e consumidor europeu e global. O programa irá cobrir a gestão do *agribusiness* ao longo de toda a cadeia produtiva, desde o antes, o dentro, o pós-porteira das fazendas e sua evolução para o conceito de *agrosociety*. O programa objetiva formar gestores, administradores e líderes do agronegócio, com ênfase em Marketing. Alunos, pelo lado europeu, já iniciaram na França os estudos no primeiro semestre de 2014. Estarão no Brasil, durante os meses de março, abril e maio de 2015, para aulas com professores brasileiros e visitas a campo. As aulas no Brasil iniciam em julho. Mais informações em www.espm.br/pos.

MASSEY FERGUSON LANÇA NOVA SÉRIE DE TRATORES NA COOPAVEL

A Massey Ferguson lança no Show Rural Coopavel sua nova série de tratores, a MF 6700R Dyna-4. Composta por três modelos, a nova família chega ao mercado brasileiro para oferecer a solução ideal aos produtores rurais brasileiros que buscam desempenho, eficiência, produtividade e economia de combustível. A nova série, composta pelos modelos MF 6711R, MF 6712R e MF 6713R, é equipada com motores AGCO POWER Turbo de quatro cilindros com 112 cv, 122 cv e 132 cv, respectivamente.



Os tratores, projetados para oferecer a potência certa e desempenho incomparável, são o resultado da combinação da inédita transmissão Dyna-4 com os reconhecidos motores da marca. O propósito é apresentar a solução ideal para qualquer demanda, tornando os trabalhos complexos em atividades extremamente simples.

DATAGRO LANÇA TERMINAL COM ANÁLISES DO AGRONEGÓCIO

A consultoria agrícola Datagro lançou de um terminal que reúne, em um único ambiente, notícias e análises em profundidade sobre o agronegócio brasileiro e mundial, principalmente do setor sucroenergético. O Datagro Markets oferece informações e contribui para a tomada de decisões estratégicas. A plataforma dá acesso a relatórios diários e dados *on demand*. Também é possível acompanhar, em tempo real, índices de mercado, preços, painel de notícias e estatísticas. O Datagro Markets é assistido por um banco de dados sobre açúcar, etanol e derivados de cana do mundo e chega ao mercado para competir com outros sistemas, como Bloomberg e Reuters. “Com poucos cliques, o usuário tem acesso há mais de 130 relatórios mensais e 47 mil séries históricas, além de dados primários e opinião em profundidade. Acreditamos que gerar conhecimento na educação do setor agrícola beneficia a todos na cadeia produtiva”, comenta o CEO do Datagro Markets, Thiago Terzi.



ANOTE AÍ

Com o tema “Negócios que inspiram o amanhã”, a 16ª edição da Expodireto Cotrijal, feira a ser realizada de 9 a 13 de março em Não-Me-Toque/RS, consolida-se como palco dos grandes lançamentos do ano no setor agrícola e também confirma a sua posição como a feira mais internacionalizada do Brasil. Para 2015, a expectativa da organização da Área Internacional é atrair representantes, incluindo importadores, *traders*, embaixadas, consulados, câmaras de comércio, jornalistas e formadores de opinião. Mais informações sobre o evento em www.expodireto.cotrijal.com.br.

Nos dias 9, 10 e 11 de março, Salvador sediará a 16ª edição do Simpósio Nacional do Agronegócio Café (Agrocafé), tradicionalmente, o acontecimento de abertura do calendário oficial da cafeicultura no Brasil, que mais uma vez será realizado no Hotel Bahia Othon Palace. Em 2015, para comemorar os 20 anos de fundação da Associação dos Produtores de Café da Bahia (Assocafé), o Agrocafé traz novidades em sua programação, como o 1º Concurso Agrocafé de Baristas, que está sendo elaborado em parceria com a Associação Brasileira de Café e Barista (ACBB). Mais informações em www.agrocafe.com.br.

Idealizado pela Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal (Abisolo), a 6ª edição do Fórum e Exposição Abisolo traz como tema principal “O Novo Pátamar de Produtividade que os Fertilizantes Especiais Oferecem à Agricultura”. Com a participação e envolvimento dos mais diversos elos da cadeia de produção desse setor, o evento reunirá importantes autoridades, executivos e pesquisadores para a discussão de temas relacionados às formas de tecnologia com vistas ao aumento da produtividade, gestão de negócios e a expressão do potencial genético das plantas. O evento realiza-se em Ribeirão Preto/SP, dias 15 e 16 de abril, e informações em www.forumabisolo.com.br/2015/index.ph.

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	4100 4X2	15CV	40.214	28.537	25.154	23.911	22.805	21.837	20.653	19.665	18.560	17.553	16.526	
	4100 4 4X4	15CV	45.806	30.226	26.652	27.235	25.976	24.874	23.524	22.400	21.141	19.994	18.824	
	4118 4 4X4	18CV	49.403	32.800	30.902	29.374	28.016	26.827	25.372	24.159	22.801	21.594	20.302	
	4230 4 4x4 HSE	20CV	62.499	41.242	39.094	37.181	35.442	33.939	32.099	30.563	28.945	27.280	25.684	
	5075 4 COMPACT INV./S. REDUTOR 4X4	75CV	90.459	59.893										
	5075 4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75CV	90.459	59.893	56.584	53.796	51.299	48.122						
	5075 4 4X4 INVERTOR	75CV	92.649	61.138	57.954	55.098	52.540	50.311	47.582	45.307	42.760	40.440	38.075	
	5095 4 4X4	85CV	111.965	73.984	70.036	66.572	63.494	60.800	57.502	54.783	51.675	48.871	46.012	
	5105	105CV	122.223		80.853									
	8X 8180 4X4 SH	188CV	194.196	128.147	121.473	115.486	110.126	105.454	99.733	94.993	89.627	84.704	79.806	
CASE IH	FARMALL 80 OLAT MEC. 12X4 (OF161P)	65CV	56.198	52.993	50.233									
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X4 (OF1639)	65CV	59.837	54.486	51.648									
	FARMALL 80 PLAT MEC. 20X12 (OJ1R87)	78CV	67.214	61.204	58.016	55.147	52.597	50.368	47.633	45.358				
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X12 (OJ18R5)	78CV	69.673	63.443										
	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	69.336	65.907	62.859	60.193	56.927	54.206				
	FARMALL 110 PLAT MEC. 8X8 (NJ11R8)	110CV	90.165											
	FARMALL 120 PLAT MEC. 8X8 (OJ12R6)	122CV	96.362											
	FARMALL 95 ARROZ MEC. 12X12 (ON19K4)	104CV	99.182	90.312	85.609	81.375	77.612							
	FARMALL 130 PLAT MEC. 8X8 (VJ13R4)	131CV	104.100											
	MAXXUM 135 SPS CABINADO	135CV		106.089	100.545	95.573	91.153	87.286	82.551					
	PUMA 140 PLAT MEC. 15X12 (GK1R48)	144CV	120.949											
	PUMA 140 ARROZ MEC. 15X12 (GK1R44)	144CV	124.309											
	PUMA 165 PLAT MEC. 15X12 (GL1R68)	157CV	128.509											
	PUMA 170 PLAT MEC. 15X12 (GM1R71)	167CV	138.589											
	PUMA 165 ARROZ MEC. 15X12 (GP1C55)	157CV	141.948											
	PUMA 185 PLAT MEC. 15X12 (GN1R85)	182CV	143.627											
	PUMA 185 ARROZ MEC. 15X12 (GR1C87)	182CV	166.306											
	PUMA 185 ARROZ SPS 18X6 (GV1P87)	182CV	182.264											
	PUMA 205 NACIONAL FPS 18X6 (PN1CN1)	197CV	190.683	173.613	164.570									
	PUMA 225 NACIONAL FPS 18X6 (PQ1CN1)	213CV	199.902	182.025	172.545									
	MAGNUM 235 N FPS 18X4 (421DW3)	235CV	264.577	240.918	228.369	217.076								
	MAGNUM 260 N FPS 18X4 (601DW3)	257CV	283.055	257.742	244.318	232.236								
	MAGNUM 290 N FPS 18X4 (801DW1)	284CV	301.598	274.626	260.323	247.450								
	MAGNUM 315 N FPS 18X4 (311MD1)	312CV	333.451	303.631	287.817	273.584								
	MAGNUM 340 N FPS 18X4 (4314Y1)	340CV	351.930	320.457	303.766	288.745								
	STEIGER 450 IMPORTADO	457CV	482.333	382.333	348.141									
STEIGER 550 IMPORTADO	559CV	552.254	473.010	430.709										
JOHN DEERE	5055E 4X2	55CV	53.838	37.480	34.128	32.351								
	5055E 4X4	55CV	55.620	38.651	35.194	33.361								
	5065E 4X2	63CV	63.011	43.866	39.943	37.853								
	5065E 4X4	63CV	67.072	46.863	42.517	40.303								
	5075E 4X2	75CV	73.188	50.951	46.394	43.978	41.803							
	5425N 4X4 ESTREITO	78CV	74.365	51.770	47.141	44.685								
	5078E 4X2	78CV	75.643	52.680	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	44.948							
	5085E 4X2	85CV	82.727	57.592	52.441	49.710								
	5090E 4X4	90CV	86.727	60.377	54.977	52.114	49.537							
	5085E 4X4	85CV	87.784	61.112	55.647									
	6110D 4X4 CABINADO IMPORTADO	107CV	102.493	71.352	64.971	61.587								
	6110E 4x4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	110CV	110.118	78.660	69.804	66.169								
	6110E 4X4	110CV	114.789	79.912	72.766	68.976	65.565							
	6125D 4X4 CABINADO IMPORTADO	125CV	118.603	82.987	75.183	71.267								
	6125E 4X4	125CV	125.563	87.412	79.595	75.449	71.718							
	6110E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO	110CV	127.755	88.939	80.985	76.767								
	6125E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO	125CV	135.065	94.027	85.619	81.159								
	6125E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO	125CV	147.781	102.860	93.660	88.801								
	7195J 4X4 POWRQUAD PLUS C/RED DUTH	195CV	194.299	135.264	123.167	116.753								
	7195J 4X4 POWRQUAD CABINADO	195CV	225.955	157.302	143.235	135.775								
	7210J 4X4 POWRQUAD CABINADO	210CV	245.977	171.241	155.928	147.805								
	7210J 4X4 POWRQUAD CAB. DUPLADO	210CV	251.014	174.747	159.118	150.832	143.373							
	7225J 4X4X POWRQUAD CAB. DUPLADO	225CV	280.545	195.305	177.839	168.577	160.241							
	6260R 4X4 APS CABINADO	260CV	444.189	309.215	281.562	266.897								
	6335R 4X4 APS CABINADO	335CV	497.025	346.012	315.068	298.658								
	9410R 4X4 ARTICULADO	410CV	518.222	360.768										
	9460R 4X4 ARTICULADO	460CV	579.297	403.285										
	9510R 4X4 ARTICULADO	510CV	635.409	442.360										
	9560R 4X4 ARTICULADO	560CV	697.527	485.595										



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

LEILÕES FEVEREIRO 2015

Leilões on-line com lotes programados para finalizar a partir de 01.02.2015 através do site:

www.usadaomaquinas.com.br



Oferta 298
COLHEITADEIRA NEW HOLLAND TC 59 ANO 2002
Última Modificação: 20/01/2015
Preço: R\$ 170.000,00 (BRL) + 5%
Estado de Conservação: Bom



Oferta 75
TRATOR AGRÍCOLA VALTRA BT 190 4X4 CABINADO
Última Modificação: 18/07/2014
Preço: R\$ 155.000,00 (BRL) + 5%
Estado de Conservação: Bom



Oferta 302
COLHEITADEIRA SLC 7200
Última Modificação: 18/11/2014
Preço: R\$ 35.000,00 (BRL) + 5%
Estado de Conservação: Bom

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

	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
LANDINI	TECHNOFARM R60 4X2	58CV	42.792	31.011	28.238	26.767	25.443	24.267	23.237	21.977	20.926			
	MISTRAL DT 50 4X4 CABINADO	47CV	49.168	35.632	32.445	30.755	29.235	27.883	26.700	25.251	24.044			
	TECHNOFARM DT 75 4X4	68CV	50.191	36.373	33.120	31.395	29.843	28.463	27.255	25.777	24.544			
	MISTRAL DT 55 4X4 CABINADO	54CV	51.154	37.071	33.756	31.997	30.415	29.009	27.778	26.271	25.015			
	TECHNOFARM DT 85 4X4 PLATAFORMADO	85CV	66.521	48.208	43.897	41.610	39.553	37.724	36.123	34.164	32.531			
	GLOBALFARM 100 4X4	97CV	72.306	52.400	47.714	45.229	42.992	41.004	39.265	37.135				
	REX 80 F 4X2	75CV	80.444	58.298	53.084									
	REX 80 F 4X4	75CV	83.598	60.583	55.165									
	LANDPOWER 180 4X4 CABINADO	180CV	84.949	61.562	56.057	53.137	50.509	48.174	46.130	43.627				
	LANDPOWER 140 4X4 PLATAFORMADO	140CV	110.123	79.806	72.668	68.884	65.477	62.449	59.800	56.556	53.853			
	LANDPOWER 165 4X4 PLATAFORMADO	165CV	116.879	84.702	77.127	73.110	69.494	66.281	63.469	60.026	57.156			
	LANDPOWER 140 4X4 CABINADO	140CV	121.475	88.033	80.160	75.985	72.227	68.887	65.965	62.386	59.404			
	LANDPOWER 180 4X4 PLATAFORMADO	180CV	125.457	90.918	82.787	78.475	74.595	71.145	68.127	64.431				
	LANDPOWER 165 4X4 CABINADO	165CV	128.440	93.080	84.756	80.342	76.369	72.837	69.747	65.963	62.810			
		Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
MASSEY FERGUSON	MF 255F 4X2 COMPACTO	50CV	44.071	31.938	29.082	27.567	26.204	24.992	23.932	22.633	21.552	20.340	19.236	
	MF 255F 4X4 COMPACTO	50CV	48.396	35.072	31.936	30.272	28.775	27.445	26.280	24.855	23.667	22.336	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	41.346				
	MF 4275 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO	75CV	83.421	60.455	55.048	52.181	49.601	47.307	45.300	42.843				
	MF 4283 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO	85CV	85.725	62.125	56.569	53.623	50.971	48.614	46.552	44.026				
	MF 4275 4X2 PLATAFORMADO	75CV	87.393	63.333	57.669	54.666	51.962	49.560	47.457	44.882				
	MF 4290 4X2 PLATAFORMADO	95CV	88.267	63.966	58.246	55.212	52.482	50.055	47.931	45.331				
	MF 4275 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO	75CV	91.356	66.205	60.285	57.145	54.319	51.807	49.609	46.918				
	MF 4265 4X4 PLATAFORMADO	65CV	92.545	67.067	61.069	57.888	55.026	52.481	50.255	47.528				
	MF 4283 4X4 PLATAFORMADO	85CV	92.545	67.067	61.069	57.888	55.026	52.481	50.255	47.528				
	MF 4290 4X2 CABINADO	95CV	97.564	70.705	64.381	61.028	58.010	55.328	52.981	50.106				
	MF 4275 4X4 PLATAFORMADO	75CV	97.579	70.715	64.391	61.038	58.019	55.336	52.989	50.114				
	MF 4283 4X2 CABINADO	85CV	99.449	72.070	65.625	62.207	59.131	56.397	54.004	51.074				
	MF 4290 4X4 PLATAFORMADO	95CV	101.185	73.329	66.771	63.293	60.163	57.381	54.947	51.966				
	MF 4291 4X2 PLATAFORMADO	105CV	104.062	75.413	68.669	65.092	61.873	59.012	56.509	53.443				
	MF 4292 4X2 PLATAFORMADO	110CV	107.778	78.106	71.121	67.417	64.083	61.120	58.527	55.352				
	MF 4275 4X2 CABINADO	75CV	109.217	79.149	72.071	68.317	64.939	61.936	59.308	56.091				
	MF 4290 4X4 CABINADO	95CV	109.636	79.453	72.347	68.579	65.188	62.174	59.536	56.306				
	MF 4283 4X4 CABINADO	85CV	112.028	81.186	73.925	70.075	66.610	63.530	60.835	57.534				
	MF 4291 4X4 PLATAFORMADO	105CV	113.353	82.146	74.800	70.904	67.398	64.281	61.554	58.215				
	MF 4291 4X2 CABINADO	105CV	116.140	84.166	76.639	72.648	69.055	65.862	63.068	59.646				
	MF 4292 4X4 PLATAFORMADO	110CV	117.069	84.840	77.252	73.229	69.608	66.389	63.572	60.124				
	MF 4275 4X4 CABINADO	75CV	121.953	88.379	80.475	76.284	72.512	69.159	66.225	62.632				
	MF 4297 4X4 PLATAFORMADO	120CV	122.844	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	85.722					
	MF 7170 4X4 PLATAFORMADO	170CV	167.390	121.307	110.458	104.705	99.528	94.925	90.898					
	MF 7140 4X4 CABINADO	140CV	168.171	121.873	110.974	105.194	99.992	95.368	91.322					
	MF 7150 4X4 CABINADO	150CV	170.958	123.893	112.813	106.937	101.649	96.949	92.836					
	MF 7180 4X4 PLATAFORMADO	180CV	172.035	124.673	113.524	107.611	102.290	97.559	93.420					
	MF 7170 4X4 CABINADO	170CV	177.462	128.606	117.105	111.006	105.518	100.637	96.368					
	MF 7140 4X4 ESPECIAL	140CV	183.274	132.818	120.940	114.641	108.972	103.933	99.524					
	MF 7180 4X4 CABINADO	180CV	183.966	133.320	121.397	115.074	109.383	104.325	99.899					
	MF 7350 4X4 CABINADO	150CV	185.824	134.666	122.623	116.236	110.488	105.379	100.908					
	MF 7150 4X4 ESPECIAL	150CV	192.669	139.627	127.140	120.518	114.558	109.261	104.625					
MF 7370 4X4 CABINADO	170CV	200.690	145.439	132.433	125.535	119.327	113.809	108.981						
MF 7170 4X4 ESPECIAL	170CV	202.949	147.076	133.923	126.948	120.670	115.090	110.207						
MF7180 4X4 ESPECIAL	180CV	212.284	153.842	140.083	132.787	126.221	120.384	115.277						
MF 7390 4X4 CABINADO	190CV	219.273	158.906	144.695	137.159	130.376	124.347	119.072						
MF 7415 4X4 CABINADO	215CV	227.635	164.966	150.213	142.389	135.348	129.089	123.613						
MF 8670 4X4 CABINADO IMPORTADO	320CV	445.978	323.199	294.295	278.967	265.172	252.910	242.180						
MF 8690 4X4 CABINADO IMPORTADO	370CV	515.662	373.699	340.278	322.556	306.605	292.427	280.021						
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
NEW HOLLAND	TT 3840 4X4 SEMI PLATAFORMADO	55CV	61.632	44.664	40.670	38.552	36.645	34.951	33.468	31.652	30.139	28.445		
	TT3840F 4X4 ESTREITO SEMI PLAT.	55CV	61.632	44.664	40.670	38.552	36.645	34.951	33.468	31.652	30.139	28.445		
	TL 60 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	65CV	62.101	45.005	40.980	38.845	36.925	35.217	33.723	31.894	30.369	28.662	27.106	
	DT 75F 4X4 PLATAFORMADO	73CV	64.237	46.553	42.389									
	TL 60 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	65CV	66.531	48.215	43.903	41.616	39.559	37.729	36.129	34.169	32.535	30.706	29.040	
	TT 4030 4X4 SEMI PLATAFORMADO	75CV	69.267	50.198	45.708	43.328	41.185	39.281	37.614	35.574	33.873	31.969		
	TL 75 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	75CV	69.508	50.372	45.867	43.478	41.328	39.417	37.745	35.697	33.991	32.080	30.339	
	TD 65F 4X4 PLATAFORMADO	66CV	72.364	52.442	47.752									
	TT 3880F 4X4 ESTREITO SEMI PLAT.	75CV	72.480	52.526	47.828	45.337	43.095	41.103	39.359	37.224	35.444	33.451		
	TL 60 4X2 EXITUS CABINADO	65CV	73.550	53.301	48.535	46.007	43.732	41.709	39.940	37.773	35.968	33.945	32.104	
	TL 60 4X4 EXITUS CABINADO	65CV	78.254	56.710	51.639	48.949	46.529	44.377	42.494	40.189	38.268	36.116	34.157	
	TL 75 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	75CV	79.372	57.521	52.377	49.649	47.194	45.011	43.102	40.763	38.815	36.633	34.645	
	TL 85 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	88CV	80.432	58.289	53.076	50.312	47.824	45.612	43.677	41.308	39.333	37.122	35.108	
	TL 95 4X2 EXITUS PLATAFORMADO	103CV	89.066	64.546	58.774	55.712	52.957	50.508	48.366	45.742	43.555	41.106	38.876	
	TL 85 4X4 EXITUS PLATAFORMADO	88CV	89.521	64.875	59.073	55.997	53.22							

TRATORES & COLHEITADEIRAS

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
NEW HOLLAND												
TL 85 4X4 EXITUS CABINADO	88CV	101.335	73.437	66.870	63.387	60.253	57.466	55.028	52.043	49.555	46.769	44.232
TS 6020 4X4 PLATAFORMADO	111CV	105.641	76.558	69.711	66.080	62.813	59.608	57.368	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	62.820	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	134.719	83.136	75.701	71.758	68.210	65.055	62.296	58.918			
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	71.362	67.461			
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	95.941	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	181CV	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	101.739	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	155.048							
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	241.369	219.801	208.353							
T8 355 4X4 IMPORTADO	307CV	343.541	248.963	226.698	214.891							
T8 385 4X4 IMPORTADO	335CV	358.991	260.180	236.893	224.855							
T9 450 4X4 IMPORTADO	446CV	516.779	374.508	341.015								
T9 505 4X4 IMPORTADO	502CV	561.666	421.531	383.833								
T9 560 4X4 IMPORTADO	557CV	620.737	449.846	409.615								
T9 615 4X4 IMPORTADO	613CV	710.281	514.738	468.705								
T9 670 4X4 IMPORTADO	669CV	775.168	561.762	511.523								
VALTRA												
A 550 4X2 PLATAFORMADO	50CV	48.138	34.885	31.766	30.111	28.622	27.299					
A 550 4X4 PLATAFORMADO	50CV	55.233	40.027	36.447	34.949	32.841	31.322					
BF 65 4X2 PLATAFORMADO S/ TOLDO	66CV	63.887	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	68.771	48.389	44.061	41.767	39.791	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	69.900	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 880 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	48.077	45.218	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 4X4 CABINADO	114.636	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	85.640	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	61.678	58.728	55.426	52.419
BM 110 4X2 CABINADO	116CV	122.711	88.928	80.975	76.758	72.992	69.588	66.836	63.021	60.008	56.834	53.662
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	73.801	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	109.245	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	163CV	165.413	119.874	108.154	103.469	98.352	93.804	89.324	84.941	80.691	76.343	72.201
BH 165 4X4 CABINADO	174CV	169.801	123.054	112.049	106.214	100.961	96.293	92.207	87.205	83.037	78.368	74.116
BH 180 4X4 CABINADO	189CV	173.868	126.002	114.733	108.758	103.380	98.599	94.416	89.294	85.026	80.245	75.891
BH 185i 4X4 CABINADO	200CV	180.793	131.020	119.303	113.890	107.497	102.526	98.176	92.550	88.412	83.441	78.914
BH 209i 4X4 CABINADO	219CV	189.012	136.976	124.726	118.230	112.384	107.197	102.639	97.071	92.431	87.234	82.901
BT 150 4X4 CABINADO	150CV	193.622	140.317	127.768	121.114	115.125						
BT 170 4X4 CABINADO	170CV	200.998	146.663	132.636	125.728	119.510						
BT 190 4X4 CABINADO	190CV	227.736	165.400	150.280	142.453	135.409						
BT 210 4X4 CABINADO	216CV	243.411	176.369	160.623	152.257	144.728						
S 293 4X4 CABINADO IMPORTADO	325CV	377.408	343.656	325.757								
S 353 4X4 CABINADO IMPORTADO	376CV	438.690	389.366	376.566								
MT 765C CHALLENGER ESTEIRA IMPORT.	320CV	458.351	359.696	316.471								
YANMAR												
1235 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	30CV	41.234	29.882	27.210	25.792							
1145 4X4 COMPLETO PLATAFORMADO	39CV	44.982	32.598	29.683	28.137	26.746	25.509	24.427	23.102	21.997	20.761	19.634
1145 4X4 PLATAFORMADO	39CV	44.962	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	23.097	21.799	20.618
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	20.618
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	26.162	24.880	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	39.851	37.890	36.138	34.605	32.727	31.163	29.411	27.815
1175 4X4 PLATAFORMADO	75CV	63.725	46.181	42.051	39.851	37.890	36.138	34.605	32.727			
1175 4X4 AGRICOLA PLATAFORMADO	75CV	63.943	46.339	42.195	39.898	38.020	36.261	34.723	32.839			
1175 4X4 CABINADO	75CV	78.719	57.407	51.946	49.240	46.805	44.641	42.747	40.428			

	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 ESPECIAL 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	575.649	536.394	499.831							
	AF8230 4X2 (3D1DG1) PLAT. 3020 35'	AXIAL	735.226	684.904										
	AF9230 4X2 (3G1DD1) PLAT. 35'	AXIAL	818.521	751.217										
	AF8230 (3D1DG7) PLAT. 3162 45' DRAPER	AXIAL	920.807	873.152										
AF9230 (3H1DX4) PLAT. 3162 45' DRAPER	AXIAL	1.070.562	950.786											
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
JOHN DEERE	1175 COM PLATAFORMA 16	5 SP	327.886	216.378	201.568	184.498	171.917	160.198	152.373	145.161	136.746	130.014	124.004	
	1175 CABINADA COM PLATAFORMA 19	5 SP	328.959	217.086	202.228	185.102	172.479	160.722	152.872	145.636	137.193	130.440	124.409	
	1175 COM PLATAFORMA 22	5 SP	339.686	224.165	208.822	191.138	178.104	165.963	157.857	150.385	141.667	134.693	128.466	
	1175 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	359.387	237.166	220.934	202.224	188.434	175.589	167.012	159.107	149.884	142.505	135.917	
	1175 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 20	5 SP	364.596	240.604	224.136	205.155	191.165	178.134	169.433	161.413	152.056	144.571	137.887	
	1175 ARROZEIRA EST. PLAT. RIGIDA 19	5 SP	377.280	248.974	231.933	212.292	197.815	184.331	175.327	167.028	157.346	149.600	142.684	
	1470 COM PLATAFORMA 20	5 SP	379.399	250.372	233.236	213.484	198.926							
	1470 COM PLATAFORMA 22	5 SP	383.785	253.267	235.932	215.952	201.226							
	1470 COM PLATAFORMA 25	5 SP	394.342	260.233	242.422	221.892	206.761							
	1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	408.347	269.476	251.032	229.773	214.104							
	1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 20	5 SP	426.056	281.162	261.918	239.738	223.390							
	1470 ARROZEIRA COM PLAT. RIGIDA 22	5 SP	432.307	285.287	265.761	243.255	226.667							
	1570 COM PLATAFORMA 20	5 SP	434.185	286.526	266.915	244.312	227.651							
	1570 COM PLATAFORMA 22	5 SP	439.293	289.897	270.055	247.186	230.330							
	1570 COM PLATAFORMA 25	5 SP	449.509	296.639	276.336	252.934	235.686							
	9470 STS COM PLATAFORMA 22	AXIAL	507.597	334.973	312.046	285.620	266.143							
	9470 STS COM PLATAFORMA 25	AXIAL	523.192	345.264	321.633	294.395	274.320							
	9570 STS ARROZEIRA COM PLAT. 22	AXIAL	592.441	390.963	364.204	333.361	310.628							
	9570 STS COM PLATAFORMA 25	AXIAL	614.529	405.539	377.782	345.790	322.210							
	9570 STS COM PLATAFORMA 30	AXIAL	654.517	431.928	402.365	368.291	343.176							
	9670 ARROZEIRA COM PLAT. DRAPER 25	AXIAL	743.752	490.816	457.222									
	9670 STS COM PLATAFORMA 30	AXIAL	759.886	501.463	467.141	427.581	398.423							
	9670 STS COM PLATAFORMA 35	AXIAL	775.289	511.628	476.610	436.248	406.499							
	9770 STS COM PLATAFORMA 35	AXIAL	886.192	584.814	544.787	498.652	464.647							
	9670 STS COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	901.338	594.810	554.098									
	S680 COM PLATAFORMA 35	AXIAL	917.252	605.311	563.881									
9770 STS COM PLATAFORMA DRAPER 40	AXIAL	1.057.679	697.982	650.209										
S680 COM PLATAFORMA DRAPER 40	AXIAL	1.146.564	756.639	704.851										
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
MASSEY FERGUSON	MF 5650 ADVANCED COM PLAT. 18	5 SP	299.318	197.525	184.006	168.423	156.938	146.241	139.097	132.513	124.832	118.686	113.200	
	MF 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	118.030	
	MF 5650 MECANICA ARROZ PLAT. 18	5 SP	334.625	220.825	205.711	188.290	175.450	163.491	155.505	148.144	139.557	132.686	126.552	
	MF 5650 SR COM PLATAFORMA 18	5 SP	346.123	228.413	212.779	194.760	181.479	169.108						
	MF 32 ADVANCED COM PLATAFORMA 23	5 SP	387.201	255.521	238.032	217.875	203.017	189.179						
	MF 32 ADVANCED ARROZ COM PLAT. 20	5 SP	393.144	259.443	241.685	221.218	206.133	192.082						
	MF 32 SR COM PLATAFORMA 23	5 SP	457.495	301.909	281.245									
	MF 5650 SR ESTEIRA COM PLAT. 18	5 SP	461.634	304.641	283.790	259.757	242.044	225.545						
	MF 32 SR ARROZ COM PLATAFORMA 20	5 SP	469.724	309.979	288.763									
	MF 32 SR ARROZ ESTEIRA PLAT. 20	5 SP	542.225	357.824	333.333									
	MF 9690 ATR II COM PLATAFORMA 25	AXIAL	637.161	420.474	391.695	358.525	334.076	311.304	296.098					
	MF 9690 ATR II COM PLATAFORMA 30	AXIAL	681.508	449.740	418.958	383.478	357.328	332.971	316.707					
	MF 9790 ATR II COM PLATAFORMA 25	AXIAL	693.173	457.437	426.128	390.042	363.444	338.670	322.127					
	MF 9790 ATR II COM PLATAFORMA 30	AXIAL	729.603	481.479	448.524	410.541	382.545	356.469	339.057					
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
NEW HOLLAND	TC 5070 EXITUS COM PLATAFORMA 20	5 SP	337.933	223.008	207.745	190.152	177.185	165.107	157.042					
	TC 5070 EXITUS COM PLATAFORMA 17	5 SP	340.711	224.841	209.452	191.715	178.641	166.464	158.333					
	TC 5070 COM PLAT. FLEXIVEL 17	5 SP	386.099	254.794	237.354	217.254	202.439	188.640	179.426					
	TC 5070 COM PLAT. FLEXIVEL 20	5 SP	392.362	258.940	241.217	220.789	205.733	191.709	182.345					
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 15	5 SP	400.244	284.129	246.050	225.214	209.856	195.551	185.999					
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 17	5 SP	410.476	270.881	252.341	230.971	215.221	200.550	190.754					
	TC 5070 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 17	5 SP	444.153	293.104	273.043	249.820	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	487.548	321.741	299.720	274.338	255.630	238.205	226.570					
	TC 5090 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	526.546	347.477	323.694	296.282	276.078	257.259	244.693					
	TC 5090 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 20	6 SP	534.955	353.027	328.864	301.014	280.487	261.368	248.601					
	CR 5080 COM PLAT. FLEXIVEL 20	DUPL ROTOR	539.261	355.868	331.511									
	CS 660 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	608.842	401.786	374.286	342.590								
	CS 660 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 25	6 SP	623.921	411.737	383.556	351.074								
	CR 6080 COM PLAT. SUPERFLEX 25	DUPL ROTOR	639.806	422.220	393.321	360.013								
	CR 6080 COM PLAT. DRAPER 30	DUPL ROTOR	718.806	474.353	441.886	404.465								
	CR 9060 COM PLATAFORMA 30	DUPL ROTOR	722.611	476.864	444.225	406.606	378.879							
	CR 9060 COM PLATAFORMA 35	DUPL ROTOR	747.533	493.311	459.546	420.630	391.946							
	CR 9060 PREMIUM COM PLAT. 35	DUPL ROTOR	796.244	525.456	489.492	448.039	417.486							
	CR 9060 PREMIUM COM PLAT. 40	DUPL ROTOR	882.219	582.193	542.345	496.416	462.565							
CR 9080 PLAT. SUPERFLEX 35 IMPORT.	DUPL ROTOR	1.042.040	687.662	640.595	586.346									
CR 9080 PLAT. DRAPER 40 IMPORT.	DUPL ROTOR	1.157.697	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	269.148	250.726	229.493	213.844	199.267	189.534	180.562			
	BC 4500 R ARROZ COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	424.761	280.308	261.122								
	BC 6500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 25	AXIAL	564.027	372.212	346.736	317.373	295.730	275.572	262.111				
	BC 7500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 30	AXIAL	628.686	414.882	386.485								
	BC 7500 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	676.435	446.392	415.839								
PULVERIZADORES AUTO PROPELIDOS													
CASE IH	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	SPX 318527 M1	3000 LT										165.811	159.026
	PATRIOT 3500 STANDARD 30MT	3500 LT			283.150	263.775	245.729	233.679					
	PATRIOT 3500 STANDARD 27MT	3500 LT			288.298	268.571	250.197	237.928	226.619	213.425	202.870		
	PATRIOT 250 BARRA 24 m (TOPCAT 1PS2)	2500 LT	347.085	321.155									
	PATRIOT 3500 FULL 30MT	3500 LT			305.014	284.119	264.657	251.662					
	PATRIOT 250 BARRA 27 m (TOPCAT 1PS3)	2500 LT	366.639	339.829									
	PATRIOT 3500 FULL 27MT	3500 LT			319.187	297.347	277.004	263.420	250.900	236.292	224.606		
	PATRIOT 250 BARRA 27 m (TOPCAT 1PS5)	2500 LT	396.341	367.360									
PATRIOT 350 BARRA 27m (TOPCAT 1BRB)	3500 LT	472.880	437.552										
PATRIOT 350 BARRA 30 m (TOPCAT 1BR4)	3500 LT	491.018	455.114										
JACTO	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	UNIPOINT 2000 PLUS 24MT	2000 LT	305.554	202.028	187.255	171.348	159.623	148.703	141.411	134.689	126.848		
	UNIPOINT 2500 STAR 24MT	2500 LT	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		
UNIPOINT 3000 PI US 24MT	3000 LT	458.331	303.041	280.882	257.021	239.435	223.054	212.116	202.034	190.271			
JD	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	4630 24MT	2270 LT	374.062	244.663	226.384	207.133							
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								
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						
MONTANA	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	BOXER 2021M 21MT	2000 LT	322.664	213.340	197.740	180.942	168.561	157.029					
	BOXER 2021H 21MT	2000 LT	366.850	242.556	224.819	205.721	191.645	178.533					
	PARRUDA 3027 H-CANAVIEIRA 27 MT	3000 LT	372.042	245.989									
	MA 2627M 27MT	2600 LT	390.485	256.163	239.303	218.975	203.991	190.035	180.717	172.127	162.106	154.089	146.931
NIH	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							
	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
PLA	M2500 S 4X2 MECANICA 28MT	2500 LT	232.670	153.837	142.588	130.476	121.548	113.232	107.680	102.561	96.590		
	M3000 S 4X2 MECANICA 31MT	3000 LT	252.613	167.024	154.810	141.659	131.966	122.938	116.909	111.352	104.870		
	H3000 T 4X4 HIDRO 25MT	3000 LT	305.794	202.186	187.402	171.482	159.749	148.819	141.522	134.795	126.947		
	H3500 F 4X4 HIDRO 31MT	3500 LT	325.737	215.372	199.624	182.666	170.167	158.525	150.751	143.586	135.226		
STARA	Modelo	Potência	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	263.469	262.741	240.421	223.970	208.647					
	IMPERADOR CA 3100 27MT	3100 LT	450.165	297.642	275.878	252.442	235.169						
V	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
	BS 3020 H CANA 24MT	3000 LT	497.561	328.979	304.923	279.020	259.928						
BS 3020 H 28MT	3000 LT	507.612	335.625	311.084	284.657	265.179							

Máquinas em movimento

Números de produção da indústria brasileira de máquinas agrícolas

Vendas internas

Unidades	2014		2013		Variações (%)			
	DEZ (A)	NOV (B)	JAN/DEZ (C)	DEZ (D)	JAN/DEZ (E)	A/B	A/D	C/E
Tratores de rodas	3.082	4.119	55.623	3.961	65.089	-25,2	-22,2	-14,5
Nacionais	3.071	4.105	55.253	3.953	63.786	-25,2	-22,3	-13,4
Importados	11	14	370	8	1.303	-21,4	37,5	-71,6
Colheitadeiras	645	587	6.330	1.221	8.539	9,9	-47,2	-25,9
Nacionais	641	587	6.315	1.211	8.285	9,2	-47,1	-23,8
Importadas	4	0	15	10	254	-	-60,0	-94,1

Exportações

Tratores de rodas	557	684	9.412	819	11.182	-18,6	-32,0	-15,8
Colheitadeiras	135	156	1.031	103	1.140	-13,5	31,1	-9,6

Fonte: Anfavea/Janeiro

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



Tecnologia a serviço da lavoura



Plano 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 lenticla



Reboque semeadeira



Scrapper

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



Tudo para Análise e Classificação de Grãos

De 02 a 06 de Fevereiro - Venha nos visitar no Show Rural COOPAVEL 2015
 Cascavel - PR



Secador de Amostras disponível com 6, 12, 18 ou 24 gavetas



Selecionador de Impurezas Automático MDA 2000



Medidor de Umidade e PH de grãos AG MAC PLUS



Medidor de Umidade e PH de Grãos Automático MDA1200



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



Balança Suspensa para Bag capacidade 3000 kg

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

Confira nossos modelos de Contadores de Sacarias!



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



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



Máquinas de Costura para Sacarias

Mediza Equipamentos Agroindustriais LTDA - Rua 7 de Setembro, 641 - 98280-000 Panambi-RS

Fone: (55) 3375.3750 / 3375.4554 - www.mediza.com.br - mediza@mediza.com.br

Facebook/medizequipamentos

Reservatórios Verticais



Tanque Vertical Fundo Cônico com Base Modelo TVBCI

Tanque Vertical Fundo Plano com Base Modelo TVBI

Reservatórios Horizontais Estacionários



Modelo TH1 (Tanque Horizontal)

Reservatório Estacionário com Base Modelo TBI

Tanque Horizontal Fundo Plano com Base

Altura da Base 30cm.

Pulverizadores Tratorizados

Superando as necessidades dos agricultores brasileiros.



Altamente resistente ao tempo. Seu parceiro para muitos anos.

Bebedouros Comedores Carriolas

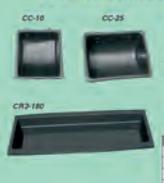
Linha de Polietileno

Cochos Bebedouros de Polietileno



Modelo	Capacidade	Comprimento	Largura	Altura
CB-10	10 Litros	300 mm	300 mm	170 mm
CB-25	25 Litros	400 mm	300 mm	240 mm
CB-60	60 Litros	1.300 mm	400 mm	240 mm
CB-100	100 Litros	2.000 mm	500 mm	300 mm
CB-150	150 Litros	2.400 mm	500 mm	250 mm
CB-200	200 Litros	2.800 mm	500 mm	250 mm
CB-250	250 Litros	3.200 mm	500 mm	250 mm
CB-300	300 Litros	3.600 mm	500 mm	250 mm
CB-400	400 Litros	4.000 mm	500 mm	250 mm
CB-500	500 Litros	4.400 mm	500 mm	250 mm
CB-600	600 Litros	4.800 mm	500 mm	250 mm
CB-800	800 Litros	5.600 mm	500 mm	250 mm
CB-1000	1.000 Litros	6.400 mm	500 mm	250 mm

Cochos Comedores de Polietileno



Modelo	Capacidade	Comprimento	Largura	Altura
CC-10	10 Litros	300 mm	300 mm	170 mm
CC-25	25 Litros	400 mm	300 mm	240 mm
CC-60	60 Litros	1.300 mm	400 mm	240 mm
CC-100	100 Litros	2.000 mm	500 mm	300 mm
CC-150	150 Litros	2.400 mm	500 mm	250 mm
CC-200	200 Litros	2.800 mm	500 mm	250 mm
CC-250	250 Litros	3.200 mm	500 mm	250 mm
CC-300	300 Litros	3.600 mm	500 mm	250 mm
CC-400	400 Litros	4.000 mm	500 mm	250 mm
CC-500	500 Litros	4.400 mm	500 mm	250 mm
CC-600	600 Litros	4.800 mm	500 mm	250 mm
CC-800	800 Litros	5.600 mm	500 mm	250 mm
CC-1000	1.000 Litros	6.400 mm	500 mm	250 mm

Carriolas Caçamba de Polietileno



Modelo	Capacidade	Comprimento	Largura	Altura
CR-10	10 Litros	1.300 mm	600 mm	600 mm
CR-25	25 Litros	1.600 mm	600 mm	600 mm
CR-60	60 Litros	2.000 mm	800 mm	600 mm
CR-100	100 Litros	2.400 mm	800 mm	600 mm
CR-150	150 Litros	2.800 mm	800 mm	600 mm
CR-200	200 Litros	3.200 mm	800 mm	600 mm
CR-250	250 Litros	3.600 mm	800 mm	600 mm
CR-300	300 Litros	4.000 mm	800 mm	600 mm
CR-400	400 Litros	4.400 mm	800 mm	600 mm
CR-500	500 Litros	4.800 mm	800 mm	600 mm
CR-600	600 Litros	5.200 mm	800 mm	600 mm
CR-800	800 Litros	6.000 mm	800 mm	600 mm
CR-1000	1.000 Litros	6.800 mm	800 mm	600 mm

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

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

Pastagens com alta produtividade e rendimento superior.

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

 **seedmax**

Produtos de Alta Tecnologia

TANQUES EM POLIETILENO

Alta resistência contra impactos e corrosão.

De 02 a 06 de Fevereiro - Venha nos visitar no Show Rural
COOPAVEL 2015

Carretas Calda Pronta

Maior Agilidade na Preparação da Calda Pronta.

Aumento diário de até 70% na área pulverizada.



Carretas Tanques

Para Transportes de Líquidos

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

Uma solução para cada necessidade.



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

Seu Fertilizante para todas as pulverizações agrícolas!



ORANGE
NB
FERTILIZANTE FOLIAR

Vantagens:

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



Omega
NUTRIÇÃO VEGETAL



Vantagens:

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

(51) 3464-6030

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



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 SCARBELOT



CTT - CARRETA PARA TRANSPORTE DE TRATOR / DIVERSOS



CTPC - CARRETA PARA TRANSPORTE DE PLATAFORMAS DE COLHEITADEIRAS



CTC - CARRETA PARA TRANSPORTE DE COLHEITADEIRAS



ASHS - ARADO SUBSOLADOR HIDRÁULICO SCARABELOT



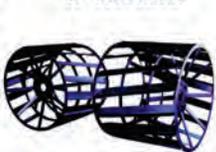
PCT - PÁ CARREGADEIRA TRASEIRA



PAT - PLATAFORMA AGRÍCOLA TRASEIRA



RG - RODA GAIOLA



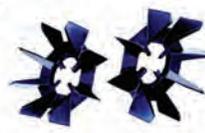
RS - RODA PARA SEMEAR



RAMG - RODA AUXILIAR MEIA GAIOLA



REA - RODA ESPÁTULA AUXILIAR



RAC - RODA AUXILIAR PARA COLHEITADEIRA



RAS - RASPADEIRA AGRÍCOLA SCARABELOT



RFS - ROLO FACA SCARABELOT



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

Rua Usilio Tonetto, 1441 - Vila Manenti - CEP: 88930-000 - Turvo - SC
E-mail: msl0800@hotmail.com - www.metalurgicascarabelot.com.br



filme técnico para silagem

- Máxima proteção
- Ótima aderência
- Alta resistência mecânica



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

CLAAS

CLAAS seeks professionals for the new unit in Porto Alegre.

Product and Marketing Analyst (Claas#1)**Responsibilities**

- Point of contact for Product and Marketing to Sales.
- Develop initiatives to improve the competitive position, including events, trainings, launch and demonstrations.

Requirements

- Experience in similar position in agricultural machinery company.
- Degree in Engineering, Agronomy or related areas.
- Advanced knowledge in English and Spanish languages.

Service Technician (Claas#2)**Responsibilities**

- Support of end customers with the distribution partners and visits to provide services related to technical and commercial solutions.

Requirements

- Experience in similar position providing technical assistance services, preferably in agricultural machinery.
- Technical education in agricultural or similar.
- Advanced knowledge in English and Spanish languages.

Interested send resume including salary expectation to prospecta@prospectatalentos.com.br with the code in the subject.



METALÚRGICA SCARABELOT
Indústria de Implementos Agrícolas

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

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



GARANTIA DE UM BOM INVESTIMENTO



Planta Industrial - Santa Rosa (RS)

Roçadeiras de 1.3, 1.6 e 1.8 m



Perfuradores de Solo

Plataf. Basculantes, Hidráulicas e Fixas



Arados Subs. e de Disco



Plainas Traseiras de 1.5, 2 e 2.4 m



Ensiladeiras



Colhedoras de Capim



Carretas Basculantes de 5.5 a 9 ton



Carretões Forrageiros



Vagões Agrícolas Basculantes de 4 a 7 ton.



Conchas Frontais



Distribuidores de Uréia



Conchas Traseiras de 260 e 500 L



Picadores e Trituradores



Enleiradores

De 02 a 06 de fevereiro
Venha nos visitar no
Show Rural COOPAVEL 2015
Cascavel - PR.



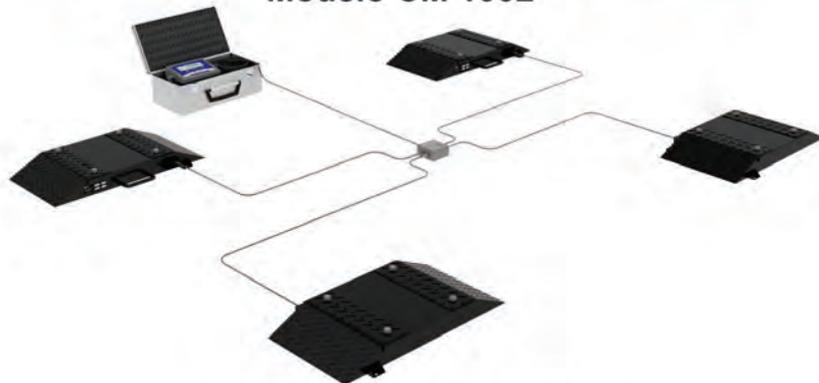
Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas Netz

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

Santa Rosa - RS
(55) 3512-4376
netz@metalurgicanetz.com.br



Sistema de Pesagem para Veículos Agrícolas Modelo CM 1002



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

CM 1002



CM 1002 PI

Com indicação de peso individual por plataforma e peso total.



www.celmi.com.br



Contato 43 - 3035 1667
SAC 0800 - 085 - 1667



Qualidade e Confiabilidade



Lançamento



Carreta robusta

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

A Forrageira **Campeã** de Produção de Leite

Symos



PRÉ-SECADOS
DE AZEVÉM

Chácara
Marujo
Silagem Pré-secada

www.chacaramarujo.com.br

chacaramarujo@hotmail.com

(42) 3234-1258 / 9129-4412 / 9129-4413

Chácara Marujo - PR 340 - Km 190 - Colônia Castrolanda - Castro/PR



Alfafa
Feno & Silagem

ALFAFA SECA, PRÉ-SECADA E FENO TIFTON



BR 290 km 132 Eldorado do Sul/RS

Contatos: (51) 8406.2276 e feno@agranja.com.br

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@planejars.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

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

Anuncie no
AGROGUIA

Fone : (51) 3233-1822

www.agranja.com

O melhor custo/benefício em plantio direto



BR 386, km 174,5
Carazinho - RS Tel.: (54)3331.4044

www.gihal.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

São José Industrial

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

FENOSUL COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA



Concessionária de Tratores Mahindra

COLOQUE A FORÇA DO TRATOR Nº 1 DO MUNDO NA SUA LAVOURA



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

São José Industrial

Desde 1993



CARRETA E VAGÃO FORRAGEIRO COM CARACOL E GUINCHO BIG BAG

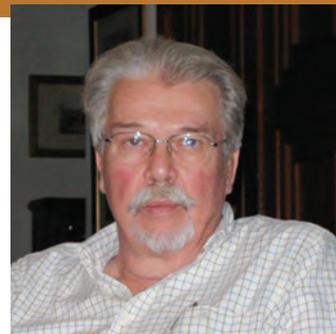


www.saojoseindustrial.com.br

vendas@saojoseindustrial.com.br

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

TERRAS PRETAS



Informando que mora em apartamento pequeno, a telespectadora perguntou se podia fazer compostagem em domicílio. O repórter do *Globo Rural* foi entrevistar rapaz alto, magro e cabeludo, especialista no conjunto de técnicas para estimular a decomposição de materiais orgânicos por organismos heterófitos aeróbios com a finalidade de obter, no menor tempo possível, um material estável, rico em substâncias húmicas e nutrientes minerais.

Palmas para o repórter que chamou o jovem cabeludo de doutor. É o tratamento devido no Brasil, pouco importando o doutorado do entrevistado ou o fato de ser médico. Na crise de falta de água, diversas mocinhas entrevistaram meteorologistas barrigudos, de cabelos brancos, chamando-os de você. O mínimo que se pede é o tratamento senhor.

Morando na roça a vida inteira, sempre me interessei pelo assunto compostagem. Fiquei curioso de ver a explicação do especialista e acabei me divertindo à beça. Em linhas gerais, o rapaz explicou que o processo é muito simples. A vítima deve comprar dois grandes baldes plásticos iguais, fazer muitos furiinhos no fundo e nas laterais daquele que vai ficar por cima, buraquinhos que permitem o escoamento dos líquidos da compostagem para o balde de baixo.

No fundo do balde de cima você começa botando um pouco de serragem, grama seca em camadas, lixo orgânico produzido no apartamento pequeno, esterco ou terra preta de mata, e vai subindo com as camadas em um processo que é muito mais complicado, muito mais difícil do que estudar mecânica quântica, nanotecnologia, neurociências e a quádrupla raiz do princípio da razão suficiente.

Para dar certo, um balde de composto orgânico de boa qualidade, feito pela senhora que reside no apartamento pequeno, é tão provável quanto um meteorito que perfure a cabeça da excelente brasileira ao sair do cinema com o namorado. E ainda falta explicar o que deve ser feito com os 30 ou 40 quilos de com-

posto em um apartamento pequeno.

Trabalhei em imensa empresa rural, que produzia toneladas de compostos orgânicos em pátios gigantescos: tudo lá era plural. Número de empregados, de tratores, de caminhões, área plantada em cana para produção de açúcar. Como estávamos no Brasil, país sujeito a originalidades, todo o processo de produção do composto orgânico era coordenado por um dentista.

Ele mesmo, excelente odontólogo especializado em dentaduras instantâneas. Se o leitor não conhece a especialidade, explico: é processo adotado pelos políticos mineiros, em que o homem público chega à pequena cidade em uma tarde de sexta-feira com os dentes em pandarecos, hospeda-se em hotel discreto e volta à Câmara, ao Senado, à Assembleia, na manhã de segunda-feira com uma dentadura de fazer inveja às melhores atrizes do cinema americano.

Apaixonado pela agricultura, o dentista trabalhava em suas dentaduras nos finais de semana e dedicava os dias úteis à supervisão do composto, rocamboles de metro e meio de altura e 50 ou 100 metros de comprimento em um pátio a perder de vista. Pormenor curioso, que sempre me intrigou: em vez de usar termômetros, o odontólogo enfiava seu braço no rocambole de compostagem para sentir a temperatura. Sem luvas, valha a informação.

Muitos anos mais tarde conheci um sobrinho dele, agente de turismo de luxo que conduz mineiros ricos em viagens tão fantásticas quanto produzir e instalar dentaduras completas em 48 horas ou milhares de toneladas de compostos orgânicos controlando as temperaturas com o braço enfiado até ao sovaco.

Conheci, também, uma infinidade de produtos à venda, ensacados, para substituir o composto complicadíssimo que a boa senhora queria produzir com dois baldes plásticos superpostos em seu pequeno apartamento. De qualquer maneira, o assunto é fascinante. Procurando no Google o nome da terra preta, ensacada, vendida em Belo Horizonte, descobri estudo feito pela Universidade

Federal de Minas Gerais, instituição séria, que vai utilizar a nanotecnologia na pesquisa da função do carbono para manter a fertilidade de um tipo especial de solo: a terra preta de índio.

Sempre ouvi dizer que os índios derubavam a mata, aproveitavam a terra e se mudavam quando a fertilidade acabava. Agora, os cientistas descobriram na Amazônia a “terra preta de índio, de grande resistência à degradação e produtividade incomum”. Se é assim, por que os índios se mudavam? Pode ser tema para novos e demorados estudos científicos. Ainda outro dia, a ciência descobriu um peixe que viveu há 385

A ciência descobriu um peixe que viveu há 385 milhões de anos tinha o pênis em forma de L e teria sido o precursor do sexo neste planeta. Transava de lado pelo formato de seu pinto, operação quase tão difícil como compostar em dois baldes em um apartamento

milhões de anos tinha o pênis em forma de L e teria sido o precursor do sexo neste planeta. Transava de lado pelo formato de seu pinto, operação quase tão difícil como compostar em dois baldes em um apartamento.

AUTHORITY*



Alta sistemicidade



Não causa efeito juvenóide



Amplo espectro de controle das doenças



Ganho na Produtividade

* Produto em fase de cadastro estadual para a cultura do milho

O MAIS COMPLETO FUNGICIDA DO MERCADO AGORA TAMBÉM PARA O MILHO!

Os produtores agora poderão contar com o mais moderno, testado e aprovado fungicida, também na cultura do milho. AUTHORITY é indicado para as culturas de soja, trigo, café e algodão. Seja você uma Autoridade use AUTHORITY. Procure nosso distribuidor.

0800 77 20 320
www.cheminova.com.br
alo.cheminova@cheminova.com.br
Rua Alexandre Dumas, 2220 - 5º andar
São Paulo/SP
04717-004

ATENÇÃO

PRODUTO PARA USO AGRÍCOLA,
VENDA SOB RESPONSABILIDADE AGRÔNOMICA.

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use corretamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e/ou folheto complementar e recibo. Desobedeça à responsabilidade de Manuseio Integrado de Pragas. Utilize sempre os Equipamentos de Proteção Individual (EPIs). Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Destine corretamente os embalagens vazias e os restos do produto.

Quem usa sem o equipamento adequado

METALFOR



Araucária



MAIS
para você!

*Para uma boa colheita,
vigie seus cultivos.*

Ponta Grossa (PR)
42 3228-3100

Lucas do Rio Verde (MT)
65 3549-0010

metalfor.com.br



Referência em soluções de tecnologia e produtividade.