

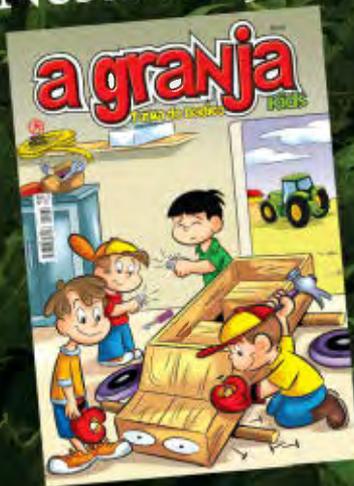
ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

a granja

OUTUBRO/2015 - Nº802 - ANO 71 - R\$ 14,90



Nesta edição



Dentro da LEI

A importância de manter a atividade regularizada sob os diferentes aspectos das legislações ambiental, trabalhista e agrária



A PICK-UP RAÇA FORTE DE VERDADE COM UMA OFERTA FORTE DE VERDADE.



- **Motor 3.2 Diesel Duratorq**
(200cv e 470Nm)
- **Diferencial Traseiro Blocante**
- **SYNC® MEDIA SYSTEM**
(com Bluetooth® e comandos de voz)

- **AdvanceTrac®**
- Controle de Estabilidade (ESC) e Tração (TCS)
- Assistente de Partida em Rampas (HSA)
- Controle Adaptativo de Carga (LAC)
- Controle de Reboque (TSM)

**Ranger XLT
Diesel 4x4 AT**
a partir de **R\$ 145.000**
à vista (cat. JMO5)

TAXA ZERO
Entrada de **87.000** saldo em **24x de 2.505**

PLANO SAZONAL
Entrada de **78.300** saldo em 6x de **12.791**
TAXA 0,49% A.M.

Preços e condições de financiamento válidos até 31/10/2015 ou enquanto durarem os estoques - 15 unidades. Ranger XLT Diesel 4x4 AT modelo 2015 (cat. JMO5) a partir de R\$ 145.000,00 à vista ou financiamento com taxa de 0,00% a.m. e 0,00% a.a., 60% de entrada (R\$ 87.000,00) e saldo em 24 parcelas de R\$ 2.505,00 na modalidade CDC com 30 dias de carência para pagamento da 1ª parcela, incluindo tarifas, custos e impostos (IOF). Valor total a prazo de R\$ 147.120,00. Custo Efetivo Total (CET) calculado em 11/8/2015 a partir de 0,29% a.m. e 3,53% a.a., por meio do Programa Ford Credit. Plano Sazonal financiamento com taxa de 0,49% a.m. e 6,04% a.a., 54% de entrada (R\$ 78.300,00) e saldo em 6 parcelas de R\$ 12.791,00 na modalidade CDC com 180 dias de carência para pagamento da 1ª parcela, incluindo tarifas, custos e impostos (IOF). Valor total a prazo de R\$ 155.046,00. Custo Efetivo Total (CET) calculado em 11/8/2015 a partir de 4,16% a.m.

Na cidade, somos todos pedestres.

Vá a um distribuidor Ford e confira.

e 63,12% a.a., por meio do Programa Ford Credit. Não abrange seguro, acessórios, documentação e serviços de despachante, manutenção ou qualquer outro serviço prestado pelo Distribuidor. Sujeito a aprovação de crédito. O valor de composição do CET poderá sofrer alteração, na data efetiva da contratação, considerando o valor do bem adquirido, as despesas contratadas pelo cliente, custos de registros de cartórios variáveis de acordo com a UF (não incluso no valor das parcelas e no cálculo do CET) na data da contratação. Contratos de Financiamento e Arrendamento Ford Credit são operacionalizados pelo Banco Bradesco Financiamentos S.A. Valores válidos para cores sólidas. Frete incluso. | **FORD CREDIT**



Go Further

24 REPORTAGEM DE CAPA

Legislações ambiental, trabalhista e fundiária: o que o produtor deve fazer (e, principalmente, não fazer) para se enquadrar

36 DESTAQUES A GRANJA DO ANO

A noite histórica de entrega da premiação

45 EXPOINTER

De acordo com o momento econômico

46 BIENAL

Insegurança no campo em pauta

48 ANDAV

O encontro dos distribuidores

49 ABRATES

Autoridades das sementes reunidas

SEÇÕES

6 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Rui Prado, presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Mato Grosso (Famato)

10 Vitrine

12 Primeira Mão

16 Aqui Está a Solução

18 Cartas, Fax, E-mails

20 Na Hora H

22 Glauber em Campo

58 Florestas

60 Agricultura Familiar

62 Notícias da Argentina

63 Plantio Direto

66 Agribusiness

70 Novidades no Mercado

76 Escolha seu Trator e sua Colheitadeira

82 Agroguia

90 Eduardo Almeida Reis



50 MILHO

Os cuidados com a tecnologia Bt

52 NONÔ

O adeus ao precursor do Plantio Direto

54 SENAR

Assistência gerencial a pequenos e médios



56 ANDA

Congresso de Fertilizantes enfatiza o solo

57 GENTE EM AÇÃO

Tecnologia ao seu alcance!

UNIPORT 3030 SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA AUMENTAR O SEU LUCRO

ECONOMIA, ALTA PRODUTIVIDADE E GESTÃO DAS OPERAÇÕES EM TEMPO REAL



OTMIS NC 3400

CONTROLE AUTOMÁTICO BICO A BICO

Redução de até 10% no consumo de agroquímicos. Mais precisão, redução de sobreposição e menor impacto ambiental.

OTMIS MAPS PULVERIZAÇÃO TELEMETRIA

Uma poderosa ferramenta para acompanhamento operacional, que **permite o monitoramento à distância de toda movimentação do equipamento pelo computador ou celular.**



ALTO RENDIMENTO E ECONOMIA

Com **32 metros de barras**, o Uniport 3030 ganha alta capacidade operacional aliada ao baixo índice de amassamento, reduzindo as perdas por hectares.

PREOCUPAÇÃO no horizonte de 2015/16

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

O agronegócio é considerado uma ilha com vida própria (leia-se a salvo) em meio às águas revoltas da crise econômica e política que o País atravessa. Mas não haverá jeito: os efeitos danosos de tantas turbulências vão respingar no setor, lamenta o presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Mato Grosso, a Famato, **Rui Prado**, médico veterinário nascido em Campo Grande e produtor de 5 mil hectares de soja, milho, algodão, girassol, milho-pipoca, feijão e sorgo, além de investir em pecuária de corte e integração lavoura-pecuária em Campo Novo do Parecis/MT. “Infelizmente, a crise econômica que o País atravessa não nos permite sermos otimistas”, é a primeira consideração nesta entrevista. Porém, suas análises vão além, assim como seu amplo currículo de trabalhos prestados ao agronegócio: participou da fundação da Aprosoja/MT e é presidente do Conselho Deliberativo do Senar-MT e do Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (Imea), além de outras iniciativas.



Rejéel Manzatti

A Granja — Quais são as suas perspectivas e as dos produtores associados da Famato para a safra de verão 2015/16, tendo em vista a alta dos custos de produção e as atuais cotações embaladas pelo câmbio? Como deverá ser a rentabilidade do produtor mato-grossense?

Rui Prado — Infelizmente, a crise econômica que o País atravessa não nos permite sermos otimistas. A alta dos custos de produção e a alta cambial são justamente os fatores preponderantes para não acreditarmos que teremos mais uma safra recorde como ocorrido nos últimos anos. Aumentou o custo do dinheiro, da produção, o que redundou em menos insumos adotados pelo produtor e, conseqüentemente, menor plantio e colheita. Além disso, a safra começa a ser plantada agora, temos as incertezas do clima, o que pode trazer ainda mais oscilação. O lucro do produtor, se tiver, vai ser menor. E a produção também tem a tendência de ser menor.

A Granja — Que orientações ou dicas a Famato tem prestado aos seus associados para que eles façam uma safra mais barata, gastando menos, mas sem comprometer a produtividade/rentabilidade?

Prado — Três pontos precisam ser observados e digo isso com base nos estudos do nosso Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária (Imea): primeiro, é preciso buscar estratégias agressivas de comercialização dos insumos, como tentar adquirir à vista ou aumentar o volume de compras através de cooperativas ou de *pools* de empresas, para aumentar o poder de barganha; também é fundamental buscar o uso racional dos insumos e, para isso, mais do que nunca é necessário lançar mão de técnicas de análise de solo e controle de pragas em prol da eficiência. Para quem puder, recomendo a adoção de técnicas de agricultura de precisão; ainda é necessário tentar o *hedge* cambial, em virtude do grande perigo das mudanças abruptas de câmbio. Por isso, se os insumos forem comprados em dólar, o produtor tem que tentar vender, no futuro, o produto também em dólar, fazendo o casamento das moedas.

A Granja — E o que o produtor

Rui Prado tem feito para reduzir custos na safra de verão? Seja nas lavouras – em questões técnicas e tecnológicas –, assim como na questão gerencial.

Prado — Além de adotar as medidas que recomendamos aos produtores, estou com o pé no freio. Vou minimizar os investimentos para a próxima safra otimizando a utilização dos insumos, como também vou plantar apenas nas áreas propícias, nas áreas boas, nada em área marginal. Estou observando com atenção os preços nos mercados futuros e procurando fazer venda antecipada e casada com a aquisição de insumos. Também vou ficar de olho no clima para realizar o plantio só em condições muito favoráveis, evitando surpresas.

A Granja — Na sua avaliação, quais são os efeitos no campo do atual momento conturbado da política e da economia do País – leia-se Governo Dilma?

Prado — O principal reflexo é o aumento do custo do dinheiro, principalmente. E, pela instabilidade de nossa moeda e pela depreciação do real, o aumento do custo de produção também. A crise econômica é derivada da crise política no Brasil. Os últimos oito meses foram marcados pela instabilidade econômica, um verdadeiro desastre. E o reflexo é o não crescimento do Brasil, o que significa dizer que nós não estamos investindo, o que vai ser ainda mais negativo lá na frente. Eu não vejo ainda o Governo caminhar em uma direção que minimize os danos para o cidadão e, sobretudo, para o produtor rural, mesmo sendo ele o responsável por angariar saldo positivo à balança comercial. Estou vendo é cada dia se deteriorar mais ainda o que depende do Governo. Isso já colocou a perder o *rate* do risco do Brasil, o que vai ocasionar o aumento dos juros para o produtor.

A Granja — Qual a sua avaliação da gestão da ministra da Agricultura, Kátia Abreu? Ela tem atendido as demandas do produtor rural?

Prado — Ela é uma profunda conhecedora da realidade do produtor rural brasileiro, afinal, advém do setor,

como presidente da CNA. E tem se mostrado muito persistente na busca por conquistas para a agropecuária. Ela conseguiu aumentar o crédito rural. Mesmo havendo atraso, o volume de recursos foi maior (apesar de, como são comercializados em dólar, o poder de compra dos insumos diminuir por conta da desvalorização do real). Também tem buscado as relações internacionais para vender as potencialidades agropecuárias do Brasil lá fora. Tem centrado forças para melhorar as condições logísticas no País, inclusive em Mato Grosso. Quando esteve em Lucas do Rio Verde/MT, recentemente, na Abertura da Colheita do Milho, ela anunciou a construção de um instituto federal de ensino voltado para técnicas agropecuárias. Na mesma ocasião, também destacou o trabalho do Governo em prol da implantação da ferrovia que ligará a cidade, centro de nossa região produtora, ao porto de Miritituba, no Pará. Portanto, entendo que seu trabalho tem sido fiel às necessidades do setor do qual se origina.

A Granja — Nessa linha, quais seriam suas sugestões para o ministério ser mais efetivo no apoio ao produtor e ao agronegócio brasileiro como um todo?

Prado — Nesse momento me vem à cabeça a Farm Bill, a lei norte-americana que é um programa de governo muito mais eficiente e duradouro do que o nosso Plano Safra, anunciado todos os anos no Brasil. Nosso País deveria se inspirar nessa lei para tomar as decisões quanto às políticas agropecuárias, pois ela não se limita apenas ao anúncio de valores para crédito e custeio. A Farm Bill é planejada para quatro anos consolidando todos os programas voltados à política agrícola e à questão alimentar do país. Não é à toa que os Estados Unidos ainda são o campeão na produção agrícola mundial, embora a potencialidade brasileira seja do mesmo tamanho. Infelizmente, o setor ainda é tratado como “patinho feio” por quem governa o Brasil.

A Granja — Independentemente do atual momento da economia e do agronegócio, que outros problemas e dificuldades enfrentam os produtores do Mato Grosso? A questão lo-

A alta dos custos de produção e a alta cambial são justamente os fatores preponderantes para não acreditarmos que teremos mais uma safra recorde como ocorrido nos últimos anos

gística, um importante entrave ao desenvolvido do estado, tem sido equacionada?

Prado — Esse é justamente o “calcanhar de Aquiles” da produção agropecuária mato-grossense, fora as questões econômicas, mas com impacto direto nas finanças dos produtores. Porém, esse problema, que a meu ver nunca foi tratado com a merecida perseverança pelos governos em geral, sobretudo o Federal, parece estar ganhando um fôlego com a associação da iniciativa privada. Ainda não na velocidade que deveria, mas já caminhando. Estamos experimentando a concessão da BR 163, por exemplo, principal corredor de escoamento da produção de grãos do estado, a uma empresa que já duplicou parte da rodovia e recuperou outra parte dentro do trecho concedido. A qualidade já melhorou muito. E o produtor não se importa em ter o valor pago em pedágio revertido para o custo, pois a garantia de trafegabilidade é o que importa. A mesma iniciativa está sendo adotada pelo governo estadual em alguns trechos, inclusive com a parceria dos produtores rurais. Porém, não basta apenas recuperar rodovias, te-

mos que, definitivamente, implementar a intermodalidade dos transportes, com as hidrovias e as ferrovias. Isso precisa avançar o quanto antes, precisamos ver o movimento dos governos nesse sentido. Outro problema grave de logística é a capacidade de armazenamento do estado. Como não há armazéns em quantidade suficiente, temos a necessidade de escoar com mais rapidez a produção, o que impacta na maior necessidade de frete e, consequentemente, na qualidade das rodovias. Acaba sendo um círculo vicioso enquanto não há soluções efetivas. A falta de mão de obra qualificada é outro desafio a ser vencido no campo, sobretudo quanto ao emprego de tecnologia. As máquinas hoje são verdadeiros computadores e encontrar profissionais qualificados para tirar todo proveito delas é um problema. Temos uma estimativa de que até 2020 precisaremos de 1 milhão de pessoas capacitadas para atuar nas atividades agropecuárias. Hoje, temos cerca de 600 mil. Isso pelo menos é uma coisa positiva, o campo tem muita oportunidade, enquanto a cidade padece com o desemprego. Basta o interesse em se qualificar e apostar na atividade.

A Granja — Que outras considerações, até apelos, o senhor gostaria de fazer em relação ao Mato Grosso, ao agronegócio brasileiro, nesta arrancada da safra 2015/16?

Prado — Ouvi, recentemente, em uma fala do ex-ministro Roberto Rodrigues, um agricultor convicto, que o Centro-Oeste é “o Maracanã do agronegócio mundial e que aqui será jogada a final do campeonato mundial por alimentação”. Essa frase expõe exatamente o potencial que nosso país e a nossa região detêm para alimentar o mundo. Porém, infelizmente, por adoção de políticas tortas e por mensagens ideológicas desvirtuadas, o setor não consegue ser tratado com a consideração que merece neste país. Estamos vivenciando uma grave crise econômica que advém de uma ainda mais grave crise política, sobretudo de descrédito dos homens de vida pública, e a única atividade que ainda mantém o resultado positivo na balança comercial é o agronegócio. Sendo assim, quero dizer que já basta o tempo de não

valorizar esse negócio como precisa ser valorizado. Já não é mais possível tratar a atividade com políticas de segundo plano, pensadas por estrategistas de segundo escalão. Fora isso, destaco a importância do investimento na educação do povo brasileiro. Temos uma deficiência grande na formação básica escolar da população e o campo sofre mais ainda com isso, porque, se na cidade é ruim, no interior a situação é duas vezes pior. Oferecer educação básica de qualidade à população rural brasileira é garantir a ela a oportunidade futura no trabalho no campo mesmo, já que o setor detém uma grande demanda por gente qualificada e que queira viver no campo. E estamos trabalhando, pelo menos fazendo nossa parte, para mudar essa realidade, por meio do Senar-MT, o nosso Serviço Nacional de Aprendizagem Rural. Além de oferecer nossos cursos de qualificação gratuitos a mais de 40 mil pessoas/ano no estado, a entidade começa a se mexer para tentar melhorar a educação básica da população rural. E esse é o mais eficiente caminho para melhorar a condição de vida do nosso povo, a educação. 

O Brasil deveria se inspirar na Farm Bill para tomar as decisões políticas agropecuárias, pois a lei americana é planejada para quatro anos consolidando todos os programas voltados à política agrícola e alimentar

NÃO É SÓ A COR
QUE FAZ **A DIFERENÇA**
NUM TRATOR.



- Menos trocas de óleo
- Custo de manutenção até 55% menor
- Alta reserva de torque. Economia de até 11% de combustível
- Apoio da maior e melhor rede de concessionários do país

Testes de campo realizados com o modelo 5075E. Estimativa baseada em preços de tabela de dezembro/2014, nas primeiras duas mil horas, comparando-se os intervalos de manutenção dos Tratores John Deere versus a concorrência. Economia de combustível em hectares por hora.



Tratores John Deere. Da pequena à grande lavoura,
a safra inteira com você.



JohnDeere.com.br



0800 891 4031



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

Jorge Lemainski

ASSINATURAS**Gerente de Operações**

Amália Severino Bueno

Circulação

Patrícia Giovanna Liotti Rodrigues

Contato Externo

Débora Tigre

COMERCIALIZAÇÃO

São Paulo – Cida Muniz

Porto Alegre – Maria Cristina Centeno/Gerente RS/SC

Agroguia – Anelise Fonseca de Oliveira

REPRESENTANTES

Minas Gerais – José Maria Neves

Rua Dr. Juvenal dos Santos, 222

Conj. 105 – Luxemburgo – CEP 30380-530

Belo Horizonte/MG – Fone/Fax: (31) 3297-8194

Celular: (31) 9993-0066

E-mail: josemarianeves@uol.com.br

Brasília – Armazém de Comunicação, Publicidade e Representações Ltda.

SCS – Quadra 1 – Bloco K – Ed. Denasa

13º andar – Sala 1301 – CEP 70398-900

Brasília/DF – Fone/Fax: (61) 3321-3440

Celular: (61) 9618-1134

E-mail: armazem@armazemdecomunicacao.com.br

Convênio Editorial: Chacra (Argentina)

A Granja é uma publicação da Editora Centaurus, registrada no DCDP sob

nº 088, p. 209/73. Redação, Publicidade,

Correspondência e Distribuição:

Av. Getúlio Vargas, 1.526 – Menino Deus

CEP 90150-004 – Porto Alegre/RS

Fone/Fax: (51) 3233-1822

Exemplar atrasado: R\$ 16,00

LEGISLAÇÕES: RECOMENDA-SE ESTAR POR DENTRO

Plantar, cuidar, colher e comercializar: essas são as atividades que o produtor gosta mesmo de praticar. Mas as suas obrigações (e preocupações) no campo devem ir além disso. Sobretudo quando envolvem as legislações, seja na esfera ambiental, seja na trabalhista, ou, ainda, na fundiária. Você sabe quantas leis tem este país? Segundo levantamento realizado pela Casa Civil da Presidência da República, o Brasil tem mais de 181 mil leis, apurou a nossa jornalista Denise Saueressig, que elaborou a reportagem de capa desta edição, cujo título é bem simples e objetivo e resume a proposta da reportagem: Campo legal. Imagine, existe até uma lei de 28 de julho de 1860, o Decreto Imperial nº 1.067, que criou o que se poderia chamar de primeiro Ministério da Agricultura. Não é nada fácil estar, trabalhar e produzir dentro da lei. Até porque há algumas muito estranhas.

O que é uma lei da natureza, mas não tem como aceitá-la com a devida naturalidade, é a morte. No dia 8 de setembro perdemos todos, todos os que prezam pela agricultura conservacionista, seja no Brasil ou em qualquer parte

do planeta, o paranaense Manoel Henrique Pereira (foto nesta página, registro de um dia em que ele recebeu a reportagem d'A Granja), mais conhecido por Seu Nonô. Aos 76 anos, ele foi vencido pelo câncer após deixar como legado uma vida dedicada ao plantio direto na palha. Seu Nonô foi um dos principais precursores e difusores dessa técnica de plantio que salvou a agricultura brasileira de sucumbir à erosão. Nossa singela e sincera homenagem a este amigo na página 52.

A edição ainda traz a cobertura completa e ilustrada de uma grande festa, o jantar de entrega da premiação **Destques A Granja do Ano 2015**. Foi durante a Expointer, e reuniu os premiados, autoridades e amigos. Uma noite histórica, assim como é a premiação, que completou 30 anos!

E não faltam outros assuntos, como as considerações um tanto preocupadas sobre a rentabilidade do produtor na safra 2015/16 do presidente da Famato, Rui Prado, o entrevistado em *O Segredo de Quem Faz*.

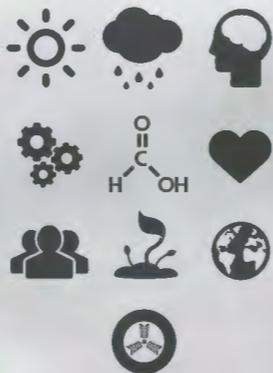
E muito, muito mais.

Boa leitura!



Leandro Mariani Mittmann

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



100% OESTE DA BAHIA

ACRIPRESS

*Ser agricultor é mais que fazer para si.
É fazer para todos. É produzir alimentos,
gerar empregos, divisas e contribuir para a
construção de um país forte e desenvolvido.
Há 30 anos, o Grupo Horita renova a cada
dia a sua energia e confiança na agricultura.
Afiml, quem trabalha o campo aprende
desde cedo a se preparar para tempos bons
e tempos difíceis, com os pés na terra e
os olhos no horizonte.*

www.horita.com.br

HORITA
Arte no campo

Etanol de milho como bandeira

A viabilidade da fabricação de etanol de milho em Mato Grosso vem sendo discutida em encontros promovidos pela Associação dos Produtores de Soja e Milho de Mato Grosso (Aprosoja) pelo estado. Segundo o conselheiro consultivo da Aprosoja, **Glauber Silveira**, para impulsionar a produção do biocombustível no Mato Grosso, a associação levou ao governo estadual a sugestão de criação de um incentivo especial para o produto. "Atualmente, para cada real investido pelo produtor, há o prejuízo de R\$ 0,64. Com o incentivo, haveria um lucro de até R\$ 5,14. Além disso, o governo do Estado arrecadaria cerca de R\$ 440 milhões", argumenta.

Mato Grosso tem **potencial para utilizar 10 milhões de toneladas de milho para a produção de etanol**, mas atualmente apenas 220 mil toneladas são utilizadas para gerar 88 mil litros de combustível. "Hoje, o faturamento bruto com milho é de R\$ 2,7 bilhões. Com a transformação do grão em etanol, DDG, cogeração de energia, entre outros, esse valor subiria para **R\$ 14 bilhões**. Pense em quanto de imposto isso geraria para o Estado", analisa Silveira, que também é colunista d'**A Granja**.



Sérgio Zacchi - Monsanto

"Pense em mim"

O cantor Leonardo é a

estrela de uma campanha que procura informar os agricultores sobre os benefícios das culturas

Bt e sobre como preservá-los e passar esse conhecimento às futuras gerações.

O anúncio, veiculado nas rádios das principais regiões traz uma versão da adoção das **Boas Práticas Agronômicas**. É que a evolução da

gas é um dos maiores desafios para produtores dessas culturas. E para ajudá-los a proteger a produtividade das lavouras resistentes a insetos e, consequentemente, evitar perdas econômicas, o Conselho de Informações sobre Biotecnologia (CIB) lançou a campanha em nível nacional. Tudo está em www.boaspraticasagronomicas.com.br



El Niño = +doenças

A soja da Região Sul deverá ser um prato pronto à ferrugem da soja, visto os efeitos do fenômeno El Niño. Segundo a pesquisadora da Embrapa Soja Cláudia Godoy, o inverno pouco intenso, também uma consequência do El Niño, favoreceu a sobrevivência de plantas de soja voluntárias no Rio Grande de Sul e em Santa Catarina, estados que não adotam o vazio sanitário, o que facilitou a sobrevivência do fungo *P. pachyrhizi*. Além disso, as chuvas acima da média no Sul também potencializam a doença. Em síntese, o fungo vai aparecer antes de dezembro, mês que habitualmente ele surge.

E tem as pragas estrangeiras...

Nos últimos meses três, pragas alheias à agricultura brasileira foram identificadas por aqui. A *Melanagromyza* sp., conhecida como mosca-da-haste da soja e que é muito comum na Austrália, apareceu no Rio Grande do Sul. Já no Ceará, deu as caras a lagarta *Helicoverpa punctigera*, tão agressiva e devoradora quanto a "prima", a armigera. E a *Amaranthus palmeri*, a principal praga do algodão e da soja nos Estados Unidos, foi detectada há alguns meses no Mato Grosso. Essas visitas indesejáveis levaram dezenas de especialistas a se reunir em São Paulo, no mês passado, para discutir o que fazer com as novas pragas, que já provocam perdas.

US\$ 1,195 bilhão/ano

Esse é o potencial de exportações do agronegócio brasileiro que está em fase final de negociação pelo Ministério da Agricultura. São **14 novos mercados em tratativas**. E esse volume se soma ao potencial de US\$ 1,4 bilhão/ano dos novos mercados abertos no primeiro semestre. Os números são do ministério, anunciados pela titular da pasta, Kátia Abreu, em uma coletiva da imprensa em que ela comunicou que, pela primeira vez, a China comprará do Brasil produtos lácteos. A carne é a estrela desses novos destinos. "Vamos tratar fortemente da construção de uma plataforma única de gestão agropecuária e ter reuniões bilaterais com alguns países. Canadá e México já pediram reuniões separadas e podemos **fechar outros negócios**", comemorou a ministra.

DUPONT BRASIL COM NOVA LIDERANÇA

A DuPont Brasil anunciou **Priscila Vansetti** como a nova presidente. A executiva, até então diretora global de Planejamento Estratégico para a divisão de Proteção de Cultivos, substituiu **Ricardo Vellutini**, que se aposenta após 36 anos de DuPont. Priscila tem a missão de manter o ritmo de crescimento no Brasil, mercado estratégico para a companhia em nível global, pois é responsável por 50% das vendas na América Latina e está entre os cinco maiores faturamentos da DuPont no mundo. "Nossa estratégia de crescimento está orientada para as áreas de Agricultura & Nutrição, Biociências Industriais e Materiais Avançados, mercados para os quais o **Brasil apresenta grandes oportunidades**", comenta. A presidente é formada em Engenharia Agrônoma pela Esalq/USP e especializou-se em Executive Management pela Wharton School, na Universidade da Pensilvânia, e iniciou carreira na DuPont Brasil em 1981.



Dupont

Graças à produtividade

A produtividade é a principal explicação para a safra recorde de 209 milhões de toneladas de grãos na safra 2014/15. O rendimento médio foi 6,4% superior ao ciclo anterior, **3.393 quilos/hectare ante 3.609**. Ou 216 quilos de diferença. O clima amigável nas principais regiões explica o melhor desempenho. Já a área plantada aumentou apenas 1,7%, de 57 milhões de hectares para 58 milhões.

Brazilian Rice

A Associação Brasileira da Indústria do Arroz (Abiarroz) lançou o novo convênio Brazilian Rice 2015/2017, uma parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) para a promoção de arroz e seus derivados no mercado internacional. O primeiro convênio foi encerrado recentemente com ótimos números: as empresas passaram a exportar para 42 destinos diferentes (o dobro de países em comparação com o início do Brazilian Rice), o que fez crescer 55% suas exportações em 2014. "O Brasil está se estabelecendo como uma referência no comércio internacional de arroz pela sua qualidade e capacidade produtiva", destaca o gerente do projeto, André Anele.



Wikipédia

Ser o maior parceiro do agronegócio é olhar de perto o desenvolvimento do País.

Com o Plano Safra, o Governo Federal está investindo R\$ 216,6 bilhões na agricultura familiar e empresarial. O Banco do Brasil é o maior financiador desses recursos. Porque apoiar o agronegócio gera desenvolvimento para todos.



RESTOS CULTURAIS DO ALGODÃO



Leandro Mariani Mitmann

Quando é indicada a técnica mecânica para a destruição de soqueiras do algodão? Quais as vantagens? Agradeço a informação.

Renato Simões
Brasnorte/MT

R- Caro Renato, os métodos utilizados para destruir os restos da cultura são a destruição química, a mecânica e a combinação entre as duas técnicas. “Com a crescente adoção de cultivares transgênicos resistentes ao glifosato, ficou mais difícil para o produtor realizar o controle químico, pois as plantas remanescentes no campo não são controladas com o glifosato. Por isso, o ideal é combinar as duas técnicas”, diz o chefe de Transferência de Tecnologia da Embrapa Algodão, pesquisador Valdinei Sofiatti. Segundo ele, experimentos realizados com a combinação dos dois métodos para destruição de algodão transgênico resistente ao glifosato controlaram quase 100% da soqueira, enquanto utilizando-se ape-

nas o método químico, o controle ficou abaixo de 90%, mesmo com duas aplicações de herbicida. O pesquisador lembra que o produtor tende a optar pela destruição química pela praticidade. “Mas é preciso destruir totalmente os restos das plantas e hoje existem equipamentos que realizam essa destruição com uma facilidade enorme”, assinala. Sofiatti também chama a atenção para a questão dos custos de destruição da soqueira. “O produtor pode pensar que a destruição mecânica é mais cara, mas comparando-se os custos dos dois métodos, a mecânica é até mais barata que a química, e a combinação dos dois métodos fica a um custo equivalente”, afirma. Conforme o pesquisador do Instituto Mato-grossense do Algodão (IMAmt), Edson Andrade Junior, nos ensaios, os melhores resultados surgem quando se faz a combinação dos métodos de destruição e são feitas duas aplicações de herbicidas, uma logo após a roçagem e outra após a rebrota, de 20 a 25 dias após a primeira aplicação, quando a planta atinge cerca de 10 cm de comprimento.

ABACAXI COBERTO

Quais são as vantagens e as desvantagens do cultivo coberto do abacaxi? Desde já, obrigado.

Júlio Teixeira
Patrocínio/MG

R- Prezado Júlio, esse tipo de cultivo consiste em cobrir com plástico os canteiros onde é cultivada a fruta e é conhecido como *mulching*. O extensionista da Emater/MG no município de Canápolis, Antônio Carlos Andrielli, explica que a técnica apresenta diversas vantagens em relação ao sistema convencional de plantio. Entre elas estão a redução de mão de obra, maior produtividade, redução do uso de herbicidas, maior retenção de umidade, controle da temperatura e diminuição de pragas e doenças. O processo de aplicação do plástico no solo é todo mecânico. Já os buracos onde são plantadas as mudas são feitos manualmente pelo produtor. O plantio das mudas também é manual. Ainda de acordo com Andrielli, as vantagens percebidas tornam o sistema mais rentável do que o convencional. “A ressalva fica por conta do custo inicial mais elevado, mas que é compensado, no final, pelo aumento da produtividade”, diz. Em média, o custo inicial para implantar o *mulching* fica 20% mais caro do que o método convencional. Por outro lado, o técnico afirma que, com o sistema, o fruto do abacaxi tem um ganho de peso, em média, de 400 gramas. Também há um aumento da produtividade por hectare de 33% em relação ao sistema convencional.



Divulgação Emater/MG

Informações estratégicas em tempo real para o agronegócio



Solicite uma demonstração gratuita

Cotações de Bolsas, moedas (dólar/euro), indicadores financeiros, índices econômicos, taxas de juros, estatísticas correntes, previsões climáticas e muito mais, alimentando o seu computador, smartphone, tablet, sistema ERP, site e intranet.

Informativos exclusivos, preços físicos e notícias de SAFRAS & Mercado, a consultoria líder do agronegócio brasileiro.



Tel.: (11) 3053-2712
marketing@cma.com.br

ATUANTE. ATUALIZADA. AGRÍCOLA.

agranja

À Sua Disposição

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis 0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda a sexta, das 8h30 às 12h,
das 13h30 às 18h30



INTERNET

www.agranja.com

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



NEWSLETTER

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



Twitter

@revista_agranja

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail: mail@agranja.com

Fax: (51) 3233-3133

Cartas: Av. Getúlio Vargas, 1.526

Porto Alegre/RS CEP 90150-004

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

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



PRESENTEIE UM AMIGO COM UMA ASSINATURA

Ligue grátis 0800.5410526

Grande Porto Alegre (51) 3232-2288

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

Para anunciar ligue

(11) 3331-0488 mailsp@agranja.com

(51) 3233-1822 mail@agranja.com

CARTAS FAX E-MAILS

A SAFRA DA CALCULADORA

Realmente, esta safra de verão é pesada para o nosso bolso (*A safra de verão da calculadora, edição de agosto*). Tudo, mas absolutamente tudo subiu aqui na minha região. E pelo que eu sei, pelo que ouço e leio, isso aconteceu em tudo o que foi lugar. Minha filosofia de vida é que não adianta reclamar ou se queixar. O que resta a nós produtores é cortar despesas onde for possível. Aquela acelerada a mais no trator pode representar um realzinho a mais no gasto com *diesel*. E seja lá o que Deus quiser!

Matheus Seixas

Maringá/PR

A SAFRA DA CALCULADORA II

Eu li a reportagem sobre o aumento dos custos da próxima safra ao mesmo tempo em que saía mais uma previsão de safra para a temporada anterior de recorde. Fiquei orgulhoso em pertencer a essa classe de produtores que, apesar das dificuldades, não deixa de investir e, assim, bater recordes de colheita. Vamos ver o que será da próxima safra, esta logo vai começar a ser plantada. Será que vamos bater mais um recorde?

Firmino de Holanda Filho

Nova Andradina/MS



SOJA EM ALTOS RENDIMENTOS

Bem interessante o artigo sobre a soja em agosto (*Como deve ser o manejo para altos rendimentos*). Achei bem interessante um trecho em que fala sobre a importância dos solos para se produzir mais, a questão de se manter um solo em boas condições. Sim, é isso que muita gente não entende: o maior investimento deve ser no solo! Não em máquinas, adubos, agricultura de precisão e não sei mais o quê. Um bom solo, em boas condições físicas/químicas/biológicas, dá boas respostas também.

Marcílio Cachoeira

Anápolis/GO



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



ALIMENTE O FUTURO. PARTICIPE AGORA.

9 BILHÕES DE PESSOAS ESPERAM
QUE VOCÊ ENCARE ESSE DESAFIO



SE O FUTURO TEM FOME, O BRASIL TEM UM DESAFIO IMENSO: SER RESPONSÁVEL POR 40% DO INCREMENTO DA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS AO MESMO TEMPO EM QUE PRESERVA SEUS RECURSOS NATURAIS. POR ISSO, É HORA DE AGIR E ENCONTRAR SOLUÇÕES EM PROL DO DESENVOLVIMENTO SUSTENTADO.

**FAÇAMOS A NOSSA PARTE HOJE,
UNIDOS PARA ALIMENTAR O PLANETA.**

VII FÓRUM INOVAÇÃO, AGRICULTURA E ALIMENTOS

13 DE OUTUBRO DE 2015, ÀS 11H
SESSÃO SOLENE DO SENADO FEDERAL - PLENÁRIO
PRAÇA DOS TRÊS PODERES - BRASÍLIA - DF

REALIZADORES:





ONDE AS COISAS FUNCIONAM, ÀS VEZES ÀS AVESSAS, MAS PARA O INTERESSE DA SOCIEDADE

Na última semana de setembro estive na Comunidade Europeia, com a Maizal, a Associação dos Produtores de Milho da Argentina, do Brasil e dos Estados Unidos, países que juntos produzem mais de 50% de todo o milho do planeta e que a soma de suas exportações passa de 70 a 80% de todo o cereal comercializado internacionalmente. Ainda não entendemos por que União Europeia se opõe tanto aos nossos milhos transgênicos. Por coincidência, esses três países consomem cerca de 80% do que produzem e alimentam bilhões de aves, milhões de suínos e bovinos, tanto na produção de leite quanto na de carne. E ainda alimentamos nossa família. Os milhos produzidos pelos nossos produtores, que não escondem e nem enganamos, são quase na totalidade transgênicos.

Nunca houve um caso sequer que provocou qualquer dúvida ou falta de segurança alimentar. Então, por que essa dúvida? Ela não pode existir na Europa, já que não permite o plantio dos transgênicos em suas terras, mas compra os nossos milhos transgênicos. E, na realidade, compra milho transgênico produzido na Europa também dos países que, de forma disfarçada, plantam e comercializam, o que não poderiam fazer. Produzir e comprar pode; só não pode revelar. As indústrias que o digam: “Usamos, mas não podemos falar”. Na realidade, os políticos têm de ficar em cima do muro. As ONGs europeias são muito fortes. Têm dinheiro que não acaba mais. Fazem pressão sobre os consumidores e aprego-

am mentiras vergonhosas que deixam a sociedade com medo.

Os políticos preferem, a não ser os dos Partidos Verdes, ignorar os verdadeiros fatos. Com isso, a legislação passa apenas a ser texto no papel e os sistemas de análises e julgamento dos produtos ficam para as calendas. Se a lei na Europa também determina que os produtos devam ser

As ONGs europeias são muito fortes. Têm dinheiro que não acaba mais. Fazem pressão sobre os consumidores e apregoam mentiras vergonhosas que deixam a sociedade com medo

analisados em 18 meses, já temos diversos casos com mais de três anos e meio sem solução. No entanto, no interesse maior da sociedade ninguém fala, sendo que o produto está sendo usado de forma consciente, mas não informada. É o interesse maior de toda a comunidade.

Há muito tempo tenho ouvido falar no belíssimo e objetivo trabalho que na Europa fazem as federações das indústrias, dos produtores, dos mercadistas e até dos consumidores, que criaram uma instituição privada, a BLL, pela qual análises rápidas e objetivas informam a produtores industriais, comerciantes e consumidores a qualidade efe-

tiva do produto, informando todas as suas condições para o uso da população. Inclusive resíduos ou qualquer outro produto que possa vir a contaminar quem deles fizer uso. Confesso que fiquei impressionado com a eficiência desse instituto rivado. Dele não escapa nada. O consumidor alemão ou qualquer seu vizinho poderá valer-se dele contando com a presteza, eficiência e qualidade dos seus serviços.

A BLL cumpre fielmente a sua função para evitar que o consumidor seja enganado com propagandas ou anúncios falsos. Depois de mais de uma hora de uma conversa animada, tomei coragem e perguntei: “E as mentiras e divulgações falaciosas das ONGs, quem cuida delas?” A resposta veio de imediato: “Mentiras e desinformações morrem aqui em nossos laboratórios. Não nos cabe investigar a origem delas”. Esse assunto, por definição dos nossos mantenedores, já está

sendo tratado por uma comissão de especialistas que, com a nossa mesma experiência, está investigando a origem de tanto dinheiro que elas recebem para fazer a deformação e as mentiras que levam, a peso de ouro, a confundir consumidores incautos.

Se no Brasil não podemos ter uma BLL à altura das europeias, não seria possível pelo menos que fizéssemos uma varredura da origem dos recursos das ONGs brasileiras que, com tanto dinheiro, também espalham por aqui a intranquilidade da Europa? 

Engenheiro agrônomo, produtor e ex-ministro da Agricultura



Quando a Kimberlit está presente sua lavoura pode mais.

Nós cuidamos do seu campo como se ele fosse nosso. Oferecemos tecnologia de ponta em produtos de alta performance. E tudo isso mantendo um relacionamento direto com você, produtor. Estamos tão perto que a nossa distância pode ser medida por um “alô”.

EMBRAPA



 **kimberlit**
agrociências



QUANTO DE ÁREA RESTARÁ AO BRASIL PARA PRODUZIR?

Quando se discute a demarcação de reservas indígenas, discute-se um tema fundamental ao futuro da produção e da sustentabilidade alimentar brasileira, que é a disponibilidade de áreas para a produção agrícola no futuro. Afinal, as pessoas entendem o Brasil como um País gigantesco, que é considerado atualmente o celeiro do mundo, não pelo que produz, mas pelo que pode vir a produzir.

Porém, existe uma preocupação crescente, afinal, a Funai avalia a criação de 611 novas reservas indígenas no Brasil, o que ampliaria a área indígena para 25% do território nacional. Se essas reservas fossem nas áreas já preservadas e que não produzem, sem problemas. O problema é que grande parte delas é justamente sobre áreas produtivas e que têm ocupação centenária por brasileiros. E daí forma-se o conflito, que não deveria existir se houvesse bom senso por parte do Governo.

Segundo levantamento feito pela equipe técnica da Frente Parlamentar de Agropecuária (FPA), com base em dados do IBGE e da Funai, no Brasil somos 200 milhões de habitantes para uma área de 8,51 milhões de quilômetros quadrados. Isso corresponde a 45 mil metros quadrados por habitante, ou 4,5 hectares por pessoa. O País tem hoje 517 reservas indígenas que ocupam uma área de 110 milhões de hectares para uma população de 818 mil índios, o que dá uma área de 134 hectares para cada índio.

É importante lembrar que dos 818 mil índios, apenas 503 mil vivem nas reservas rurais. Sendo assim, a área disponível é de 218 hectares para cada índio que vive na zona rural. Será que isso não é suficiente? Afinal, para a Funai, eles devem viver sem produzir nada, ou ao menos é o que parece, se alimentando de plantas e frutas nativas, caçando e pescando o que a natureza lhes dá.

Se no Brasil os índios pudessem,

como em outros países, produzir e gerar riqueza, seria diferente. Não que eles não queiram produzir, estudar, progredir. A Funai e algumas ONGs querem os índios preservados à sua condição de origem, como se isso fosse bom, fosse o certo. Nessa analogia, deveria a humanidade voltar a idade da pedra. O que se deveria buscar é preservar a memória, a tradição, como em outros países, e não a submissão e a vida de

Existe uma preocupação crescente, afinal, a Funai avalia a criação de 611 novas reservas indígenas no Brasil, o que ampliaria a área indígena para 25% do território nacional. Essa Funai está a serviço de quem? Dos índios, duvido que seja

miséria submetida aos índios brasileiros.

Mas o que realmente não está colocado de forma clara é quanto realmente temos disponível de área para produção. A legislação brasileira hoje tem mais de 71% do território nacional protegido, sendo parques, reserva legal, área de preservação permanente e reservas indígenas. Ou seja, nessas áreas não se pode produzir, mesmo nas indígenas que estão inclusas nesse percentual, sendo que em 12,63% não se produz devido ao que eu já relatei anteriormente.

Dessa forma, restam 29% do território brasileiro para produção de alimentos, indústria e cidades. Sendo assim, a

realidade é que não temos os 4,5 hectares de área disponível para a produção. Ao subtrairmos as intocáveis, sobra 0,8 hectare para cada brasileiro, se houver a ampliação das reservas desejadas pela Funai, teremos a redução para 0,5 hectare para cada habitante não-índio. Lembrando que temos que dividir essa área com cidades, indústrias, etc.

O Brasil, há 20 anos, era um importador de alimentos. Hoje a sua produção tem junto com o minério sustentado a balança comercial brasileira. Tem gerado riqueza. A soja tão falada e que é tão importante para a exportação, produção de óleo, biocombustível, ração, ou seja, é a proteína mais barata do mundo, ocupa apenas 2,5% do território nacional.

A reflexão que fica é o que queremos para o Brasil? Essa reserva indígena tem demarcação prioritária em terras produtivas e sobre áreas com grande potencial mineral, seja de ferro, ouro, diamante, fertilizantes. E o mais estranho é que a Funai, incentivada por ONGs cuja origem é em outros países, mapeou exatamente e busca ampliar reservas em áreas que trariam riqueza e crescimento ao Brasil. Afinal, essa Funai está a serviço de quem? Dos índios, duvido que seja.

Por essas e outras é que precisamos urgentemente ver aprovada e sancionada a PEC 71/2011, que ao menos indeniza a terra nua no caso de demarcação. Precisamos da PEC 215 aprovada, mas, acima de tudo, precisamos de justiça e cumprimento das leis por índios e não-índios. Afinal, no Brasil não se está cumprido nem a Constituição Federal ou as súmulas do STF. Até quando vamos ser o país dos desmandos e da impunidade? ☒

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

MASSEY FERGUSON é uma marca mundial da AGCO.

UMA EVOLUÇÃO NO CAMPO. UMA NOVA ERA DE COLHEITADEIRAS.



A Massey Ferguson renovou a sua frota de colheitadeiras para que você tenha mais produtividade em qualquer cultura.



www.massey.com.br

D E Z

COLHEITADEIRAS HÍBRIDAS

(Potências 220 e 265 cv)



Sistema de limpeza dupla cascata 20% mais eficiente.



Maior área de trilha e separação da categoria.



Alta descarga de grãos 86 L/s.



Única híbrida do mercado para grãos e arroz.



Disponível com Draper 25 pés Finame (classe 5).

COLHEITADEIRAS AXIAIS

(Potências 350, 410 e 470 cv)



Sistema de processamento Trident melhor relação L/ton. do mercado.



Maior vazão de descarga do mercado 150 L/s (classes 7 e 8).



Maior rotor do mercado (3,56 m de comprimento).



Sistema de limpeza multiestágios, 20% mais eficiente.



Motores com menor consumo 8,4 e 9,8 L (7 cilindros).

Campo **LEGAL**



Ainda que os questionamentos sejam muitos, atentar para o que diz a legislação é determinante para o sucesso do negócio e para a paz do produtor. Manter a propriedade e a atividade regularizadas requer dedicação e atenção a normas nem sempre tão claras e que determinam as legalidades ambiental, trabalhista, fundiária e tantas outras do negócio rural. Pontos polêmicos e controversos existem em todas as instâncias, assim como as propostas da cadeia produtiva por revisões e atualizações

Denise Saueressig
denise@agranja.com

Extensa e complexa, a legislação brasileira muitas vezes confunde e abre espaço para interpretações subjetivas e questionamentos procedentes. Segundo um levantamento realizado pela Casa Civil da Presidência da República, o País tem mais de 181 mil leis. É verdade que boa parte delas já está obsoleta ou em desuso, mas o excesso regulatório não raramente é motivador de dúvidas e polêmicas. No setor considerado o motor da economia nacional não é diferente. O agronegócio é regulamentado por uma infinidade de leis, decretos, resoluções, portarias, instruções normativas e medidas provisórias.

Informação é a base para atender as diferentes legislações. Algumas esferas, como ambiental, trabalhista e fundiária são essenciais para alicerçar e proteger a atividade de alguns riscos evitáveis. Mas as regulamentações vão além e abrangem as áreas mais diversas, como biotecnologia, agricultura orgânica, aviação agrícola, sanidade animal e vegetal, seguro, crédito, aplicação de defensivos e proteção de cultivos.

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) mantém na sua página na Internet um banco de dados com as leis atualizadas dos temas relacionados ao setor. No Sistema de Consulta à Legislação (Sislegis) são detalhados desde o Decreto Imperial nº 1.067, de 28 de julho de 1860, que criou a Secretaria de Estado dos Negócios da Agricultura, Comércio de Obras Públicas (primeira denominação do

Mapa), até as mais recentes regulamentações.

Informação também é o pilar para a aplicação e ao julgamento da lei. São determinadas interpretações que geram a chamada “insegurança jurídica” anunciada pelos produtores. Além das lacunas e dos exageros de algumas legislações, existe a percepção de que ainda falta conhecimento dos tribunais a respeito do agronegócio. “É preciso que os magistrados consigam enxergar o setor com maior clareza, com uma percepção mais realista da cadeia”, avalia o ex-ministro da Agricultura e coordenador do Centro de Estudos

do Agronegócio da Fundação Getúlio Vargas (GVago), Roberto Rodrigues.

Esse entendimento é considerado fundamental, por exemplo, quando se fala na necessidade de revisão e modernização da legislação trabalhista. “As regras foram estabelecidas a imagem e semelhança das leis voltadas ao trabalho urbano e, no entanto, há muito mais complexidade nas atividades do campo. Além da flexibilização, é preciso um posicionamento não ideológico da Justiça do Trabalho”, defende Rodrigues.

Particularidades naturais — O excesso de formalismo em julgamentos desconsidera a ordem natural das estruturas do trabalho rural, com suas particularidades, analisa o advogado Francisco de Godoy Bueno, vice-presidente de Leis e Regulamentos da Sociedade Rural Brasileira (SRB). “É necessário reconhecer a implicação dos elementos naturais também na esfera jurídica. Um dos casos é que a legislação estabelece limites à exposição a altas temperaturas, situação que é bastante comum no campo”, constata.

A SRB vem investindo em atividades de orientação para diferentes públicos, tanto agroempresári-



André Reyes

Advogado Francisco de Godoy Bueno, da SRB: ajuste só é possível com conhecimento, entendendo o que é crime e o que é apenas diferente





Guilherme Gazola

Produtora Lenice Gazola, de Sorriso/MT: participação no Programa Soja Plus ajudou a implementar adequações na propriedade da família

os, quanto profissionais do Direito. “Para o produtor, é importante ter um conhecimento mais abrangente, e não apenas específico, da legislação. A atividade rural também é feita de cultura e costumes e, algumas vezes, notamos dificuldade na atualização do produtor”, aponta. Segundo Godoy, também existe o incentivo para que os associados convidem os juizes do Trabalho para visitas às fazendas. “Acredito que o ajuste só é possível com conhecimento, entendendo o que é crime e o que é apenas diferente”, completa.

Ao mesmo tempo em que existem exageros das estruturas de controle, é preciso reconhecer que há maus exemplos no campo. Ainda que o setor questione as definições sobre trabalho escravo na legislação, argumentando que nem sempre a infração é correspondente a um abuso, a agropecuária ocupava as primeiras posições na última atualização do cadastro do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) que relaciona os empregadores que tenham submetido trabalhadores a condições análogas às de escravidão. Na lista de julho de 2014, a relação era formada por 609 nomes, e a pecuária era a atividade em 40% dos casos, seguida da produção florestal (25%), da agricultura (16%) e da indústria da construção (7%).

Incentivo para o bem — Mesmo que a complexidade das leis algumas vezes seja um dificultador para o trabalho

no campo, iniciativas importantes valorizam produtores que investem em “fazer a coisa certa”. O Soja Plus, programa criado em 2011, aborda os enfoques econômico, social e ambiental da propriedade. Representações do setor como a Associação dos Produtores de Soja e Milho de Mato Grosso (Aprosoja/MT), a Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove), o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar) e a Associação de Agricultores e Irrigantes da Bahia (Aiba) coordenam o projeto que já investiu R\$ 12 milhões em atividades de assistência para a melhoria da gestão de fazendas em quatro estados: Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Bahia. Até agora, em torno de 5 mil produtores participaram dos trei-

namentos, que são gratuitos.

O Soja Plus faz um diagnóstico com 180 indicadores de desempenho ambiental, social e econômico e reconhece produtores que atendem da melhor forma esses indicadores. A produtora e engenheira agrônoma Lenice Gazola foi uma das homenageadas este ano. Em Sorriso/MT, onde a família gaúcha fixou-se há 29 anos, a fazenda Realeza tem 3,8 mil hectares cultivados com soja no verão e milho e feijão na segunda safra. Segundo ela, os cursos realizados com a Aprosoja e com o Sindicato Rural do município ajudam a encontrar a melhor forma de adequar o sistema às regras existentes. “Procuramos manter um acompanhamento constante, porque a legislação está cada vez mais rígida”, afirma Lenice.

Envolvida com o programa desde a sua criação, a produtora conta que, aos poucos, foi conseguindo melhorar as condições da propriedade. Além de manter a regularização das áreas ambiental e trabalhista, ela cita algumas obras que foram realizadas nos últimos anos, como o depósito correto para o armazenamento das embalagens de defensivos e a ampliação do alojamento dos funcionários. “Pretendo continuar participando das atividades, que são um incentivo para continuarmos evoluindo”, conclui.

Harmonia com o ambiente — No centro das atenções do planeta, a necessidade de preservação dos recursos naturais vem promovendo mudanças significativas no entendimento da sociedade sobre o meio ambiente. Se há 40 anos os produtores rurais foram incentivados a desmatar para colonizar regiões até então inóspitas do País, hoje a obrigação segue na direção contrária.

O novo Código Florestal (Lei nº 12.651/2012) teve como maior avanço a adequação da lei à realidade, na opinião da advogada Samanta Pineda, especialista em Direito Socioambiental. “Praticamente todas as propriedades rurais do Brasil estavam ilegais, algumas por ações realmente ilegais, mas a maioria por modificações constantes nas normas ambientais”, salienta Samanta, que também é consultora para assuntos ambientais da Frente Parlamentar da Agropecuária no Congresso Nacional.

A advogada considera as leis ambientais brasileiras as melhores do mundo em





12 de outubro.
Dia do
Engenheiro
Agrônomo.

Seu trabalho não multiplica
apenas a produção,
nossa admiração cresce junto.

www.
Nutricao
deSafras
.com.br

Mosaic

REPORTAGEM DE CAPA

muitos aspectos, como a conservação de água, com nascentes e margens de rios protegidas mesmo nas propriedades privadas, tendo regras para uso dessa água e considerando-a bem de todos. “São leis também excelentes na conservação da vegetação e da fauna, mas falta muito para serem adequadas nos procedimentos de licenciamento ambiental, de saneamento básico e de poluição das áreas urbanas, principalmente pelos carros e pelo lixo. Nesse ponto é que se evidencia a carga extra ao produtor que destina parte de sua propriedade ao bem da humanidade com APPs e Reserva Legal, enquanto nas cidades o despejo irregular de esgoto, a destinação inadequada do lixo ou a poluição causada por um carro velho não são fiscalizados ou punidos. Nesse ponto a legislação ainda precisa avançar muito para equilibrar o grau de responsabilidade da população urbana e da rural”, observa.

Outro problema importante é o des-

Pela complexidade da lei, o conhecimento de alguns artigos é importante, principalmente aqueles que definem as APPs e os percentuais de Reserva Legal

compasso no tempo em que as coisas acontecem dentro da fazenda e dentro do órgão ambiental. “Permanecer legal é um desafio constante já que as áreas precisam de cascalho para a estrada, do corte de árvores isoladas, da limpeza das pastagens, de um pivô de irrigação, enfim, essa dinâmica frente à morosidade dos processos de licença ou autorização ambiental acaba por dificultar a permanência na legalidade”, acentua Samanta. É importante lembrar que infrações ambientais podem gerar diferentes tipos de responsabilização, que vão desde o dever de reparar o dano, passam pelas multas e embargos de atividade e vão até a privação da liberdade, caso seja considerado crime ambiental.

Instrumentos da lei — O Código Florestal estabelece que todas as propriedades rurais devem ser inscritas no CAR, um registro público das informações ambientais que vai ajudar a gerar um conhecimento real da situação no País. A pedido do setor, o prazo final para adesão foi prorrogado de maio deste ano para maio de 2016. A inscrição pode ser feita no *site* www.car.gov.br ou nos endereços eletrônicos dos órgãos ambientais estaduais que tenham sistemas próprios. Até setembro, 59% das áreas já estavam cadastradas no sistema.

Pela lei, toda propriedade deve manter área com cobertura de vegetação nativa a título de Reserva Legal. O percentual mínimo de cobertura varia de

acordo com a região e com o bioma: se localizado na Amazônia Legal: 80% do imóvel situado em área de floresta; 35% do imóvel situado em área de cerrado; e 20% do imóvel situado em área de campos gerais. Quando a localização estiver nas demais regiões, a vegetação nativa deverá atender 20% do imóvel. Para regularizar a Reserva Legal, o produtor poderá optar por ações isoladas ou conjuntas para regenerar, recompor ou compensar as áreas desmatadas. Essa compensação pode ser feita inclusive em outro estado, mas deve pertencer ao mesmo bioma.

A lei do novo Código Florestal também reconhece situações do passado da produção. Na década de 1970, eram conhecidas as frases “Integrar para não entregar” e “Homens sem terra para terras sem homens” usadas como incentivo à colonização do Norte do Brasil. “Na época só se conseguia a documentação definitiva da terra caso fosse desmatada a metade da área, ou seja, muita gente foi incentivada a desmatar 50% da fazenda. O artigo 68 da Lei nº 12.651/2012 prevê que aquele que desmatou respeitando o percentual de Reserva Legal exigido na época do desmate não precisa completar índices exigidos atualmente”, explica Samanta.



Advogada Samanta Pineda: dinâmica do campo frente à morosidade dos processos de licença ambiental acaba por dificultar a permanência na legalidade



Divulgação



O produtor tem maneiras de comprovar esse desmate anterior às mudanças na lei. Podem ser utilizados documentos como a descrição de fatos históricos de ocupação, registros de comercialização, dados agropecuários da atividade, contratos e documentos bancários. “Também é importante frisar que os proprietários de imóveis rurais na Amazônia Legal que tenham índice de Reserva Legal maior que 50% de cobertura florestal e não realizaram a supressão da vegetação nos percentuais previstos pela legislação em vigor à época poderão utilizar a área excedente de Reserva Legal também para fins de constituição de servidão ambiental, Cota de Reserva Ambiental (CRA) e outros instrumentos previstos na lei”, enumera a advogada.

Pela complexidade da lei ambiental, o conhecimento de alguns artigos é imprescindível para o produtor, principalmente aqueles que definem as APPs e determinam os percentuais de Reserva Legal. Muitos sindicatos e federações elaboraram manuais e resumos sobre o Código Flo-



restal, mas a Internet também é uma boa fonte de informação. No *site* do Ministério do Meio Ambiente (www.mma.gov.br), por exemplo, há explicações resumidas sobre o Código e o CAR.

Dificuldades do licenciamento — Definido como “uma obrigação legal prévia à instalação de qualquer empreendimento ou atividade potencialmente poluidora ou degradadora do meio ambiente”, o licenciamento ambiental é frequente

fonte de queixas por parte de produtores e empresários. “Existe uma forma em cada estado do País e, em certos estados, nem forma tem. Muitas vezes não há um procedimento pré-estabelecido ou uma lista de documentos necessários para se licenciar determinadas atividades. São comuns reclamações sobre a exigência de alguns documentos e, quando esses são entregues, são pedidos outros e depois mais outros e assim o processo de licenciamento fica lento, caro e inseguro”, menciona Samanta.

Com a esperança de que os processos possam ser agilizados, o presidente da Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem (Abid), Helvecio Saturnino, diz que existe grande expectativa para a regulamentação da Lei da Irrigação, formulada a partir da criação da Secretaria Nacional de Irrigação (Senir). “Há um acordo interministerial para fazer evoluir a agricultura irrigada. Trata-se de uma atividade com muitas interfaces, que requer um tratamento especial, favorecendo os licenciamentos”, pontua.



PONTAS DE JATO CÔNICO TEEJET



QUALIDADE, VALOR, DESEMPENHO

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

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

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

TeeJet®
TECHNOLOGIES

Sepa más en: www.teejet.com



Barbosa de Menezes

Licenciamento para projetos que envolvem investimentos como a irrigação obedece diferentes formas e regras em cada estado do País

A ressalva, no entanto, fica por conta do atual momento político e econômico do País e dos ajustes de gastos anunciados pelo Governo. “Precisamos de uma legislação que estimule os produtores a proporcionarem a melhor e maior recarga dos aquíferos, bem como a reservação superficial das águas, ordenando o fluxo hídrico, além de mitigar os perversos desastres provocados pelas enchentes e proporcionar uma maior oferta de água ao longo de todo o ano”, complementa Saturnino.

A estimativa é de que a agricultura irrigada ocupe em torno de 6,3 milhões de hectares no Brasil. Estudos mostram que existe potencial para multiplicar por dez essa área. No entanto, em razão de fatores como o excesso de burocracia nos processos e a falta de energia em algumas regiões, os indicadores atuais mostram que o incremento anual vem sendo de cerca de 200 mil hectares. “É um crescimento incompatível com as necessidades e oportunidades brasileiras”, define o presidente da Abid.

Mudanças de acordo com a realidade — A Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) é de 1943 e, apesar de ter sofrido alterações, ainda é ultrapassada, uma vez que não contempla as modificações necessárias para nortear a relação de trabalho contemporânea, argumenta o assessor técnico da Comissão de Relações do Trabalho e Previdência Social da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Frederico Toledo Melo.

O ideal, segundo ele, seria a construção de um código trabalhista, pois a mudança deve ocorrer nos princípios que embasam a confecção da legislação, que também não normatiza as novas relações de trabalho, como terceirização e “tele-trabalho”. “As modificações sugeridas



não resolveriam os problemas nas relações de trabalho no meio rural, mas ajudariam a aumentar a segurança jurídica”, projeta. De acordo com o assessor da CNA, alguns pontos merecem revisão com celeridade:

- *Hora in itinere*: o empregador paga integralmente o transporte porque o serviço público não chega ao local de labor do empregado; paga o período de deslocamento e esse é contabilizado como hora trabalhada.

- Hora extra no período de safra: a legislação permite a possibilidade de ape-

nas duas horas por dia. No entanto, o trabalhador rural muitas vezes não trabalha oito horas diárias, visto que subtrai de sua jornada o tempo de deslocamento. “Diferentemente do que ocorre em outras atividades econômicas, não há como definir um plano de trabalho exato, pois a maturação do produto na lavoura irá depender de fatores externos. Assim, no período de safra, é importante que haja a possibilidade de prorrogação da jornada extraordinária”, conclui.

- Norma Regulamentadora (NR) 31: são mais de 250 itens de cumprimento, que a tornam inexecutável ao pequeno e ao médio produtor rural.

- Anexo 3 da NR 15: estabelece limites de tolerância para exposição ao calor de fontes naturais. “Não se levou em consideração que o calor é inerente ao local, que a população está acostumada a viver e trabalhar sob aquela temperatura”, deduz.

- Terceirização: regulamentar essa relação de trabalho a fim de permitir a terceirização de qualquer atividade e ditar quais os direitos e obrigações das partes envolvidas.

Importância de ampliar a formalidade — Não são apenas os produtores proprietários de terras que reivindicam revisões na legislação nacional. Os responsáveis pela mão de obra nas lavouras também esperam aprimoramentos que resultem em mais garantias e benefícios para um universo de 4,1 milhões de pessoas.

Reduzir a informalidade no meio, estimada em 60%, é um dos principais propósitos da Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag). O número é elevado quando comparado com a média de informalidade em todas as atividades econômicas, que é de 24,2%. “É uma população que não conta com direitos trabalhistas e previdenciários e que, sem esse amparo, provavelmente vai gerar um problema social quando chegar à velhice”, alerta o secretário de Assalariados Rurais da Contag, Elias D’Angelo Borges.

A expectativa é de que o Plano Nacional dos Trabalhadores Rurais Empregados (Planatre), lançado em julho deste ano, possa colaborar com o aumento da formalização. Um dos desafios mais urgentes é promover a escolarização, já que muitos trabalhadores da área são analfa-



betos ou analfabetos funcionais. “Muitos perderam seus postos em função da crescente mecanização nas lavouras. Agora, precisamos de políticas de qualificação para realocar essa mão de obra”, justifica.

A ampliação das ações de fiscalização no campo também está na programação do Planatre. Para 2014, estavam previstas 16 mil ações fiscais, mas foram realizadas menos de 11,5 mil. “Esse cenário é agravado pela falta de auditores-fiscais do trabalho (AFT). Hoje existem mais de mil cargos de AFT criados por lei e que estão vagos”, revela a coordenadora geral substituta de Fiscalização do Trabalho do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), Carolina Pereira Lyon.

Segundo o MTE, em 2015, até o mês de agosto, foram lavrados 11.447 autos de infração em fiscalizações rurais. Boa parte das irregularidades (5.775) referem-se ao descumprimento de itens da NR 31, que trata da segurança e da saúde dos empregados. Entre alguns dos problemas encontrados estão os seguintes: deixar de submeter o trabalhador a exame médico admissional antes que assumira suas funções; deixar de fornecer, gra-

tuitamente, equipamentos de proteção individual (EPIS); deixar de disponibilizar, nas frentes de trabalho, instalações sanitárias; e deixar de proporcionar capacitação sobre prevenção de acidentes com defensivos.

A complexidade da posse da terra — Ser proprietário de um imóvel rural definitivamente é bem mais complexo do que ter uma casa na cidade. A regularização fundiária depende de cadastro atualizado junto à Receita Federal do Brasil (RFB), para o recolhimento do Imposto Territorial Rural (ITR); ao Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), por meio do Certificado de Cadastro de Imóvel Rural (CCIR), para fins de fiscalização sobre o uso e exploração da propriedade; e ao CAR, para monitoramento ambiental.

Os advogados Luiz Ernesto Oliveira e Viviane Castilho orientam que, além dos cadastros, o proprietário deve manter atualizado o registro da propriedade no Cartório de Registro de Imóveis competente, averbando em matrícula a des-



Divulgação

O Ministério do Trabalho espera ampliar as fiscalizações e reduzir o índice de informalidade, estimada em 60%, entre trabalhadores rurais

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

Ações que fazem a diferença

Luís Henrique Luft (*foto*), outro produtor premiado este ano no Soja Plus, ressalta que o programa vai em direção às exigências do mercado europeu, que busca a rastreabilidade do alimento importado. “É um cliente que quer saber como a soja foi produzida, se não houve trabalho escravo durante esse processo, se o produtor está produzindo de forma sustentável, e por aí vai”, descreve.

Na opinião dele, o Soja Plus, diferentemente de uma forma impositiva de certificação que demanda altos custos, é um programa inclusivo e que sugere investimentos gradativos e constantes. “Recebemos placas informativas sobre segurança no trabalho e proteção ao meio ambiente, cartilhas técnicas, manual de construções rurais e excelente assistência técnica individual. Grande parte do que nos foi sugerido foi feito de forma rápida e com pouco investimento”, detalha.

Na Fazenda Saudade, em São Gabriel do Oeste/MS, Luft e os dois irmãos produzem soja na safra de verão e milho e coberturas verdes na segunda safra. Além dos 2,2 mil hectares com lavoura, 250 hectares são cultivados com pastagens voltadas à pecuária. A família, que tem origem no Rio Grande do Sul, ainda administra a Fazenda Farroupilha, próxima à capital Campo Grande. No total, 18 funcionários trabalham nas duas propriedades e em um escritório.

Em 2012, o produtor também conquistou a premiação do Sistema Campo Limpo, programa coordenado pelo Instituto Nacional de Processamento de Em-



Pedro Henrique Luft

balagens Vazias (Inpev) que estabelece obrigações legais para fabricantes, distribuidores e agricultores. “Mantemos contínua vigilância de todas as etapas exigidas do processo, desde a simples tríplice lavagem das embalagens vazias de agroquímicos, sua posterior inutilização, até o comprovante da efetiva entrega em unidade de recebimento”, assinala. O programa colocou o Brasil na liderança mundial dessa logística reversa, com 94% das embalagens vazias recebendo destino ambientalmente correto.

Desafios e preocupação — Com entendimento pragmático sobre a legislação brasileira, o produtor Luís Henrique Luft investe em informação para manter a atividade regularizada nas propriedades da família. “Somos realistas e objetivos de como devemos seguir cumprindo as normas sociais, ambientais e trabalhis-

tas exigidas, mas as adequações impostas nem sempre são simples”, declara.

Todas as legislações, cada uma com suas particularidades, apresentam desafios, destaca o produtor. Para ele, a questão trabalhista é preocupante especialmente devido à natureza de sazonalidade da atividade. “Em certas épocas, nossa demanda operacional tem grande variação, o que não nos permite, na maior parte do tempo, respeitar os intervalos de descanso, os fins de semana e até mesmo os feriados”, argumenta.

A legislação ambiental, que prevê o CAR (Cadastro Ambiental Rural) e o PRA (Programa de Regularização Ambiental), parece trazer uma maior segurança jurídica, mas a ressalva fica por conta das regras de difícil cumprimento e de alto custo, como os percentuais a serem respeitados de Reserva Legal e a proteção das APPs, diz o produtor, que ainda afirma ter uma grande apreensão em relação à questão fundiária. “Vivemos uma omissão por parte do Estado sem precedentes. Cito o problema indígena local, particularmente na cidade de Antônio João, no Sudoeste do Mato Grosso do Sul”, relata, referindo-se à recente invasão de fazendas na região. “O direito à propriedade antepondo-se ao direito de propriedade e interpretações nebulosas da nossa Constituição criam um ambiente hostil e de total insegurança. Só o Estado é capaz de solucionar tal demanda. O produtor rural deve ser justamente indenizado pela área que ocupa há décadas, adquirida de forma legal”, frisa.

crição georreferenciada do perímetro do imóvel.

Devido à pluralidade de informações necessárias para manter a regularização, é essencial prestar atenção a alguns prazos: entregar a declaração de ITR na RFB até o dia 30 de setembro de cada ano; fazer a inscrição no CAR até 5 de maio de 2016; atualizar o CCIR-Incra anualmente; e realizar o imediato georreferenciamento do imóvel com área acima de 250 hectares. “O proprietário que não regularizar seu imóvel fica sujeito a aplicação de multas, perda da propriedade



por desapropriação pelo Incra, impossibilidade de obtenção de financiamentos, entre outras penalidades”, esclarecem os especialistas da Guedes Nunes, Oliveira e Roquim - Sociedade de Advogados.

Regra nova — Outra prioridade é atentar para a mais recente exigência da legislação. A Instrução Normativa Conjunta Incra/RFB nº 1.581/2015 prevê a vinculação do cadastro da RFB com o cadastro do Incra. “Assim, ao apresentar a Declaração de Imposto Territorial Rural (DITR) do atual exercício, o pro-



prietário será informado do prazo para a entrega da Declaração para Cadastro Rural (DCR)”, detalha Oliveira.

O primeiro prazo venceu em 30 de setembro de 2015 para os imóveis com área acima de 1 mil hectares. Os demais respeitam os seguintes períodos: de 1º de outubro de 2015 a 30 de outubro de 2015 para áreas de 500 a 1 mil hectares; de 3 de novembro de 2015 a 31 de dezembro de 2015 para áreas de 250 a 500 hectares; de 4 de janeiro de 2016 a 29 de abril de 2016 para áreas de 100 a 250 hectares; e de 2 de maio de 2016 a 19 de agosto de 2016 para áreas de 50 a 100 hectares. “A DCR deve ser feita pela Internet, no site www.cadastrorural.gov.br, ou pessoalmente em qualquer unidade do Incra. Sua ausência gerará pendência cadastral junto ao Incra e Receita, impedindo transações e financiamentos imobiliários”, prossegue Viviane.

Reflexão necessária — No País que tem o tamanho de um continente, os conflitos e discussões sobre a posse da terra parecem estar longe do fim. As demarcações de áreas para indígenas, as restrições para aquisição e arrendamento por estrangeiros e a reforma agrária estão entre as principais polêmicas do Direito fundiário no País.

O setor produtivo sugere que um dos grandes desafios do Governo está em elaborar um novo modelo de reforma agrária que suporte a realidade atual do agronegócio. O coordenador da GVagro,



Roberto Rodrigues, comenta que existem dúvidas a respeito dos resultados efetivos da reforma agrária no Brasil, ou seja, faltam informações concretas a respeito da produção e produtividade dos assentamentos e do custo dessas estruturas para o Governo. “No passado, uma sequência de erros políticos provocou uma brutal exclusão de pessoas do meio rural. Defendo, há mais de 30 anos, uma reforma agrária que proporcione o retorno desses trabalhadores que realmente têm vocação para o campo, com uma forte atuação da assistência técnica e a participação de cooperativas pré-existentes nas regiões

Proprietário que não regularizar seu imóvel fica sujeito a aplicação de multas, perda por desapropriação, impossibilidade de financiamentos, entre outras penalidades

próximas aos assentamentos. Assim, esses trabalhadores entram em um trem em movimento, com economia de gastos para o Governo”, reflete o ex-ministro da Agricultura.

Contestações e polêmicas à parte, as leis existem para organizar a vida em sociedade. A mesma sociedade que, de forma pacífica, pode e deve buscar seus direitos sem deixar de lado o cumprimento dos deveres. Ao mesmo tempo, e enquanto as mudanças não acontecem, cabe ao produtor ter proatividade para trabalhar dentro da lei sem causar danos a terceiros e a si mesmo, arriscando seu patrimônio e sua rentabilidade.



Inoculante com
Tecnologia LCO

Optimize Power-S®
Nitragin

MONSANTO 
BioAg™

agroceres

70
anos

VOCÊ VÊ,
VOCÊ CONFIA!

... E A SUA CONFIANÇA É
A NOSSA MAIOR CONQUISTA!

Em 20 de setembro de 2015 a Agroceres completa 70 anos. A história da Agroceres é a história de pessoas que se uniram em torno de um propósito: o de levar tecnologia ao campo e contribuir com o agronegócio brasileiro em sua busca por produzir cada vez mais e melhor.

Pessoas que, ao longo de gerações, assumiram o compromisso de construir os 4 pilares de nossa proposta de valor: Tecnologia & Inovação, Qualidade, Atendimento e Resultado. Um compromisso que você vê em tudo o que a Agroceres faz: na busca, desenvolvimento e adaptação da melhor tecnologia disponível para a sua realidade, na qualidade consistente e padronizada de nossos produtos, em nosso atendimento presente e capacitado, e, principalmente, nos resultados que o ajudamos a conquistar.

Sabemos que foi cumprindo com este compromisso que conquistamos a sua confiança nos últimos 70 anos. E será assim que manteremos esta conquista pelos muitos anos que virão.

www.agroceres.com.br



Atendimento



Qualidade



Tecnologia & Inovação



Empresas do Grupo Agroceres:

agroceres
Multimix

nutrição animal

agroceres
PIC

genética de suínos

FORMIGIDAS
MIREX-S

proteção de cultivos

biomatrix

sementes de milho e sorgo

Santa Helena
SEMENTES

inaceres

palmitos cultivados

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2015

RECONHECIMENTO NOSSO AGRO



À EXCELÊNCIA DO AGRONEGÓCIO



Os vencedores da 30ª edição do prêmio Destaques A Granja do Ano receberam os troféus pela conquista da tradicional premiação em jantar durante a Expointer, em Esteio/RS

Andrei Saul e Rodrigo Fanti

Fotos

Os vencedores da mais tradicional e desejada láurea do agronegócio brasileiro receberam os troféus que simbolizam suas vitórias em 1º de setembro, na Casa da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul) na Expointer, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS. Eles são os ganhadores da 30ª edição do prêmio **Destaques A Granja do Ano**, que há exatas três décadas premia os melhores em segmentos ligados direta e indiretamente ao agronegócio brasileiro. A definição dos vencedores ocorre anteriormente e é feita pelos leitores d'**A Granja**, que se manifestam de maneira democrática e voluntária em votação no *site* da revista e por meio de um cupom encartado à edição impressa. Nesta edição foram premiadas pessoas, empresas e instituições de 30 categorias.

O jantar foi prestigiado por dezenas de pessoas entre os premiados, autoridades e convidados. Entre eles, os diretores da **Editora Centaurus**, que publica **A Granja**, Eduardo e Gustavo Hoffmann, o vice-governador do Rio Grande do Sul, José Paulo Cairolí, os secretários estaduais de Agricultura do Rio Grande do Sul e do Rio de Janeiro, Ernani Polo e Christino Áureo da Silva, respectivamente, o presidente da Farsul, Carlos Sperotto, o vice-presidente da Associação Brasileira do Agronegócio (Abag), Francisco Matturro, o diretor-executivo da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), Eduardo Daher, e o superintendente do Ministério da Agricultura do Rio Grande do Sul, Roberto Schroeder, entre outros.

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2015



“É uma felicidade muito grande compartilhar com vocês este momento de congraçamento e premiação”, lembrou Eduardo Hoffmann, diretor executivo da Editora Centaurus



Geraldo José de Toledo Martins, da Agropecuária CFM, recebe o prêmio Desteque Pecuária de Corte do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



“Temos na plateia literalmente só campeões”, destacou Bernhard Kiep, executivo da Massey Ferguson, que discursou em nome de todos os vencedores



Alexandre Jean Boer e Henrique Costales Junqueira, da Cooperativa Agropecuária Castrolanda, recebem o prêmio Desteque Leite do secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul, Ernani Polo



Placa à campeã invicta

A Massey Ferguson foi homenageada pela **A Granja** com uma placa pelo mérito de ser a única entre as vencedoras a ganhar as 30 edições da premiação. “Ao comemorar 30 anos do anuário **A Granja do Ano**, a **Editora Centaurus** tem a honra de cumprimentar a Massey Ferguson por ter sido a única marca vencedora do **Troféu Destaques**, na categoria Tratores, de forma ininterrupta durante as 30 edições. Uma trajetória de sucesso escrita com investimentos e confiança reconhecida pelo mercado”, foi o registro impresso na placa recebida por Leonel Oliveira, gerente de Vendas da Massey Ferguson, das mãos dos diretores da **Editora Centaurus**, Eduardo e Gustavo Hoffmann.



Mark Stock, da DSM/Tortuga, recebe o prêmio Destaque Nutrição Animal do vice-governador do Rio Grande do Sul, José Paulo Cairoli



Alex Sayago, da John Deere, recebe o prêmio Destaque Colheitadeiras do Superintendente do Ministério da Agricultura do Rio Grande do Sul, Roberto Schroeder



Pedro Bacco, da Merial, recebe o prêmio Destaque Saúde Animal do presidente da Farsul, Carlos Sperotto



Valdez Canabarro, da Semeato, recebe o prêmio Destaque Plantadeiras do secretário da Agricultura do Rio de Janeiro, Christino Áureo



Leonel Oliveira, da Massey Ferguson, recebe o prêmio Destaque Tratores do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Jiro Nishimura, da Jacto, recebe o prêmio Destaque Pulverizadores do vice-presidente da Abag, Francisco Matturro

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2015

Eduardo Hoffmann, diretor executivo da **Editora Centaurus**, lembrou o quanto era gratificante ver toda a Casa cheia de “amigos e parceiros de tantos anos”. “É uma felicidade muito grande compartilhar com vocês este momento de congraçamento e premiação”, anunciou. E explicou que a definição dos vencedores se dá pelo “voto espontâneo e democrático” dos leitores d’**A Granja**. “Em 2015, completamos 30 anos de premiações com 30 segmentos contemplados. É a premiação mais tradicional do agronegócio brasileiro. Estão iniciando neste ano os segmentos Plataformas de Colheita e Instituição de Ensino. Dois segmentos bastante diferentes, mas que estavam fazendo falta nos nossos Destaques”, complementou.

O diretor mencionou ainda os 30 anos do anuário **A Granja do Ano** e as 800 edições mensais da revista **A Granja**, completadas em agosto. “Oitocentas edições mensais! Nenhuma outra revista mensal chegou a este número, nunca, em qualquer segmento”, lembrou, e ainda citou as outras publicações da empresa, a **AG – Revista do Criador**, que tem 18 anos, e **A Granja Kids – Turma do Dadico**, revista em quadrinhos para o público infantil, e o **Usadão**, para o mercado de máquinas usadas, ambas com dois anos de circulação. E, ao abordar a longevidade das publicações, registrou o mérito dos vencedores da premiação, visto as mudanças da sociedade e da economia. “Parabéns a vocês, que fazem a ▶



Gilvana Strasser, da GTS do Brasil, recebe o prêmio Destaque Graneleiros do diretor executivo da Andef, Eduardo Daher



Márcio Fülber, da Stara, recebe o prêmio Destaque Implementos Agrícolas do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Assis Strasser, da GTS do Brasil, recebe o prêmio Destaque Plataformas de Colheita do vice-governador do Rio Grande do Sul, José Paulo Cairolí



Jair Afonso Swarowsky, da DuPont Pioneer, recebe o prêmio Destaque Sementes do secretário da Agricultura do Rio de Janeiro, Christino Áureo



Lair Hanzen, da Yara, recebe o prêmio Destaque Adubos e Corretivos do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Laercio Giampani, da Syngenta, recebe o prêmio Destaque Defensivos Agrícolas do Superintendente do Ministério da Agricultura do Rio Grande do Sul, Roberto Schroeder



Taisa Milene Morandi, da Ford Caminhões, recebe o prêmio Destaque Caminhões do diretor executivo da Andef, Eduardo Daher



Walter Sperling, da Valmont, recebe o prêmio Destaque Irrigação do vice-presidente da Abag, Francisco Matturo



Anthony Stevenson Mota, da Volks, recebe o prêmio Destaque Pícapés do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Anastácio Fernandes, da Kepler Weber, recebe o prêmio Destaque Silos e Armazenamento do secretário da Agricultura do Rio de Janeiro, Christino Áureo



Larissa Barreto, da Titan/Goodyear, recebe o prêmio Destaque Pneus do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann

DESTAQUES A GRANJA DO ANO 2015



Ivo Brum, da SLC Agrícola, recebe o prêmio Destaque Soja do vice-governador do Rio Grande do Sul, José Paulo Cairolí



Walter Horita, do Grupo Horita, recebe o prêmio Destaque Algodão do diretor financeiro da Editora Centaurus, Gustavo Hoffmann



Gustavo Lunardi, da SLC Agrícola, recebe o prêmio Destaque Milho do Superintendente do Ministério da Agricultura do Rio Grande do Sul, Roberto Schroeder



Jonis Everton Centenaro, da C.Vale Cooperativa Agroindustrial, recebe o prêmio Destaque Trigo do vice-presidente da Abag, Francisco Matturro



Henrique Dornelles recebe o prêmio de Destaque Arroz do diretor executivo da Andef, Eduardo Daher

diferença, que vêm aqui receber esta premiação, neste local muito significativo para nós, a Expointer e a Farsul, locais de grandes debates e troca de ideias. Esta noite de festa e comemoração é um ponto de encontro do agronegócio nacional, oportunidade de ver e falar com amigos e conhecidos e também de conhecer gente nova”.

Em seu discurso, Carlos Sperotto destacou a relevância do trabalho das pessoas que estavam naquele ambiente, assim como a importância do agronegócio para a economia do Brasil. O secretário de Agricultura do Rio Grande do Sul, Ernani Polo, ressaltou a pujança da 38ª edição da Expointer, apesar do momento difícil da economia do País. Da mesma forma, o vice-governador, José Paulo Cairolí, lembrou as dificuldades do estado do Rio Grande do Sul e os esforços de seu Governo para revertê-las, mas que, apesar disso, a Expointer se encaminhava para ser a melhor entre as recentes edições da feira. E convocou todos para dar um pouco mais pelo País e pelo estado. “Sucesso aos **Destques** e que sejam um exemplo para cada um de nós”, finalizou.

“**Plateia de campeões**” — Como é tradição, sempre um dos premiados discursa em nome dos agraciados. Neste ano, a palavra ficou com a Massey Ferguson, vencedora na categoria Tratores, pelo fato de ser a única entre as premiadas a ganhar todas as 30 edições do **Destques A Granja do Ano** (veja box na página 38). ▶



Waldyr Stumpf Júnior, da Embrapa, recebe o prêmio Destaque Pesquisa do diretor executivo da Editora Centaurus, Eduardo Hoffmann



Roberto Caporalle Mayo, do Grupo Segurador Banco do Brasil e Mapfre, recebe o prêmio Seguros do Superintendente do Ministério da Agricultura do Rio Grande do Sul, Roberto Schroeder



Durval Dourado Neto, da Esalq/USP, recebe o prêmio de Destaque Instituição de Ensino do vice-governador do Rio Grande do Sul, José Paulo Cairoli



Rui Pereira Rosa, do Bradesco, recebe o prêmio Bancos do diretor executivo da Andef, Eduardo Daher



Cláudio Rizzatto, da Coamo Agroindustrial Cooperativa, recebe o prêmio Destaque Cooperativismo do secretário da Agricultura do Rio de Janeiro, Christino Áureo

Quem se manifestou pela empresa foi o vice-presidente de Marketing, Pós-venda, Gestão de Produtos e Desenvolvimento de Concessionárias AGCO para a América do Sul, Bernhard Kiep. O executivo agradeceu pela oportunidade de falar em nome dos premiados e lembrou que as 30 vitórias são resultado de “um trabalho de muito esforço”, e que os governantes deveriam ter o que a Massey Ferguson sempre teve: “Humildade e respeito”. “Temos na plateia literalmente só campeões”, disse também.

Kiep lembrou que muitas foram as melhorias e mudanças das máquinas que servem o segmento agropecuário desde 1994, quando esteve na premiação pela primeira vez. Disse que todos precisam mudar, assim como no campo é necessário viver em harmonia com os elementos sol, ar, água e terra. E fez uma analogia dos elementos na natureza com os princípios que todos devem ter na sociedade, “liberdade, igualdade e fraternidade”. “Se maltratarmos o solo, nós não colhemos”. E relacionou tudo isso ao momento conturbado que vive o País. “O que explico para o meu filho de 17 anos que quer deixar este país? Como eu o convecção a investir e a acreditar no nosso futuro?”. E sobre ética, lembrou que o fundamento “não vem do céu”. “A ética vai depender de cada um de nós aqui. Nós temos que fazer a nossa parte. Pois, se não fizermos, não se lamentem”, advertiu. 



Fotos: Denise Saueresig

Mais pesquisadas, menos **COMPRAS**

Mesmo com bom movimento de público, feira realizada em Esteio/RS refletiu cenário econômico com redução dos negócios envolvendo máquinas agrícolas

O momento de retração econômica não afastou os produtores da 38ª Expointer, tradicional feira agropecuária realizada em Esteio/RS, entre 29 de agosto e 6 de setembro. Mais de 500 mil pessoas passaram pelo Parque Assis Brasil nos nove dias da exposição.

A visita, no entanto, foi mais direcionada à pesquisa de preços e a ver de perto as novidades em tecnologias que estarão nos campos a partir da próxima safra. Os custos mais altos da lavoura, a liberação mais demorada do crédito e as incertezas sobre os rumos da economia nacional frearam

a decisão por novos investimentos de alto valor, como é o caso dos equipamentos agrícolas.

As propostas entregues e a comercialização de itens como tratores, colheitadeiras e implementos somaram R\$ 1,69 bilhão, um recuo de 37,4% em relação à Expointer de 2014. Os

negócios realizados contaram com a criatividade dos fabricantes, que, além da apresentação de lançamentos, ofereceram atrações e condições especiais durante a feira.

Por parte dos produtores, a necessidade de modernizar processos e trabalhar pela rentabilidade ajudou na definição na hora da compra. O produtor Alexandre Kusler trabalha com os pais na propriedade da família em Entre-Ijuís/RS e aproveitou a Expointer para encaminhar o pedido de um trator de 75 cv de potência. “Estamos há muito tempo sem adquirir novas máquinas e temos necessidade de economia de combustível, durabilidade e boa assistência técnica para a ferramenta de trabalho”, observa. O trator escolhido, que tem preço em torno de R\$ 92 mil, será adquirido por meio do Mais Alimentos, com prazo de 10 anos para o pagamento.

Kusler espera utilizar o novo equipamento na próxima safra de verão, quando pretende cultivar 97 hectares com soja, 10 hectares com pastagens e três hectares com milho voltado à produção de silagem para as vacas leiteiras.

Em alta - A venda de animais seguiu o caminho inverso das máquinas na Expointer. O incremento nos negócios foi de 23,8% este ano. O volume chegou a R\$ 15,38 milhões, com destaque para os bovinos, equinos e ovinos. No encerramento da exposição, o governador do Rio Grande do Sul, José Ivo Sartori, destacou que a mostra foi uma experiência “exitosa, otimista e realizada com os pés no chão”.

Um dos espaços mais concorridos do evento, o Pavilhão da Agricultura Familiar, bateu novo recorde neste ano. A venda das agroindústrias nos nove dias chegou a R\$ 2,2 milhões, crescimento de 12,67% em comparação a 2014. O número de expositores presentes no espaço cresceu 17% este ano, chegando a 239 estandes.

Custos em elevação - O presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Carlos Sperotto, comemorou os resultados alcançados na 38ª Expointer. Para ele,



A necessidade de incorporar modernidade à propriedade da família fez com que o produtor Alexandre Kusler aproveitasse a feira para encaminhar o pedido de um trator

a palavra que marca esta edição é superação. A federação divulgou durante a feira um levantamento apontando que a correção dos valores da safra 2015/2016 do arroz e da soja será a mais alta dos últimos 21 anos, desde a criação do Plano Real, em 1994. Conforme pesquisa realizada em parceria com a Esalq/USP e o Cepea, o arroz registra aumento de 15% nos custos de produção.

Somente o desembolso para a lavoura ficará em R\$ 35,83 por saca. O custo total, considerando o gasto com terra, sobe para R\$ 43,64. Em relação à soja, a correção será ainda mais alta. O desembolso da próxima safra aumentará 19%, totalizando R\$ 45,04 por saca. São quatro os vetores de alta apontados na pesquisa: a taxa de câmbio, que influencia no preço dos fertilizantes e agroquímicos, o maior valor da energia elétrica, a alta do diesel e o aumento dos juros. No geral, os custos com irrigação cresceram 38%, puxados pelo aumento da tarifa de energia elétrica de 102% nos últimos 12 meses. “Es-

tamos muito preocupados com o custo de produção para a próxima safra e entendemos ser um momento importante para passar essa informação aos produtores para que possam considerá-la no momento de fazer o seu planejamento”, ressalta Sperotto.

Incentivo à cadeia leiteira - Apesar da instabilidade econômica, a Expointer continua pujante, avalia o presidente da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), João Martins, que participou da cerimônia de abertura oficial da exposição, no dia 4 de setembro. “É uma feira que a cada ano está mais organizada. Nós que somos da classe rural ficamos apreensivos com a situação que o País vive, mas vemos que o evento

continua sendo de qualidade e com frequência assídua das pessoas”, frisou.

Também presente na cerimônia de abertura oficial e no desfile dos animais grandes campeões, a ministra da Agricultura, Kátia Abreu, lançou o Cadastro Único Nacional Vitivinícola, que visa fomentar o crescimento sustentável e otimizar a fiscalização sanitária da uva, vinho, sucos e derivados. O cadastro único vai integrar bancos de dados que são mantidos pelo ministério, pela Embrapa, pela Secretaria da Agricultura do Rio Grande do Sul e pelo Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin), formando um sistema único de informações sobre a cadeia produtiva. A ministra ainda anunciou a liberação de R\$ 86,6 milhões para impulsionar o setor de laticínios no Rio Grande do Sul. A medida vai beneficiar 18 mil propriedades rurais de 132 municípios gaúchos.

O recurso faz parte do Programa de Melhoria da Competitividade do Setor de Laticínios Brasileiro, que vai contemplar 80 mil propriedades nos principais estados produtores de leite: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Goiás, Minas Gerais e Paraná. 

Mais sobre a Expointer em Novidades no Mercado, na página 70.

INSEGURANÇA no campo em discussão

Fotos: Divulgação



O tema foi um dos mais abordados na terceira edição da Bienal do Agronegócio

Durante a terceira edição da Bienal dos Negócios da Agricultura Brasil Central, em Campo Grande, nos dias 31 de agosto e 1º de setembro, mais de duas mil pessoas passaram pelos estandes, eventos paralelos e painéis da vitrine do agronegócio, participantes procedentes de cinco estados e do Distrito Federal. O público foi formado basicamente por produtores, profissionais e estudantes, lideranças políticas e rurais. A Bienal da Agricultura realiza-se a cada dois anos, rotativamente nas capitais do Centro-Oeste, e é organizada pelas federações de agricultura e pecuária de Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás e Distrito Federal.

A insegurança jurídica do campo foi abordada em praticamente todas as falas na abertura oficial do evento, motivada pelos últimos acontecimentos ocorridos no município de Antônio João/MS, onde indígenas invadiram várias propriedades. Segundo o presidente da Federação da Agricultura e Pecuária de MS (Famasul), Mauricio Saito, os gargalos debatidos no evento perdem força quando entra em pauta o direito de propriedade. "Queremos

que o Governo Federal cumpra o seu papel de defesa do cidadão brasileiro, seja índio ou não índio", afirmou Saito.

A Bienal da Agricultura proporcionou aos participantes informações de especialistas sobre competitividade, sustentabilidade, tecnologia e inovação. No painel "Entraves para a Competitividade da Agricultura do Centro-Oeste", o embaixador especial da FAO para as cooperativas e ex-ministro da Agricultura Roberto Rodrigues associou o agronegócio ao futebol: "O Centro-Oeste é o Maracanã onde será jogada a final da Copa do Mundo da alimentação". Outro painel debateu a educação no campo como fator de transformação das pessoas e da realidade na agricultura, debate que teve a participação de especialistas como o doutor em Economia e professor universitário Claudio de Moura Castro, e o especialista sênior do Centro Interamericano para o Desenvolvimento do Conhecimento Profissional da Organização Internacional do Trabalho (Cintefor/OIT), Fernando Vargas, além do secretário executivo do Senar, Daniel Carrara. Castro propôs aos presentes uma viagem

histórica na educação profissional global e fez uma analogia aos investimentos na atividade agropecuária. "A formação profissional é semelhante à propriedade rural que investe na compra de maquinários e tecnologia. Sabe que o dinheiro investido vai demorar para apresentar retorno, mas entende que é necessário para aumentar a produtividade e os ganhos futuros", detalhou.

Aprendizado e capacitação — Os participantes avaliaram positivamente a programação e os assuntos abordados nos dois dias do evento. Para o vice-presidente do Sindicato Rural de Joara/MT, Etso Rosolin, a Bienal alcançou todas as expectativas que um produtor procura. "Achei a Bienal fantástica e uma ótima ideia de todos que apoiaram e acharam por fim reunir grandes nomes para debater assuntos do momento. Transferência de informações de ambas as partes com participação de vários convidados de regiões como Goiás, Brasília, Mato Grosso do Sul e Mato Grosso e também desses jovens que estão aqui para aprender e se capacitar para o futuro", ressaltou Rosolin. 

A PROTEÇÃO QUE VAI ALÉM DA SEMENTE.

DuPont™ Dermacor®

tratamento de sementes - inseticida

O Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor® proporciona excelente manutenção do estande da cultura de milho e protege o maior investimento do agricultor: a semente. Dermacor® é a melhor solução em tratamento de sementes industrial para controle de corós (*Phyllophaga cuyabana* e *Liogenys fuscus*) e lagarta-do-cartucho-do-milho (*Spodoptera frugiperda*) nas fases iniciais da lavoura.

Tratamento de Sementes Industrial com Dermacor® é mais proteção e segurança pra você e sua lavoura.

Siga sempre as Boas Práticas de Manejo.



DU PONT



PIONEER.

Atenção: Defensivos agrícolas são perigosos a saúde humana, animal e ao meio ambiente. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual e não permita o contato de menores de idade com defensivos agrícolas. Em caso de dúvidas, contate um engenheiro agrônomo.



Fotos: Celso Soares de Menezes

Evento reuniu quase 4.500 profissionais entre congressistas e visitantes, além de quase 70 marcas que apresentaram soluções para o setor da distribuição de insumos

OV Congresso Andav – Fórum & Exposição, evento promovido pela Associação Nacional dos Distribuidores de Insumos Agrícolas e Veterinários (Andav) em São Paulo, em agosto, recebeu 4.455 profissionais entre visitantes e congressistas. O público participante teve acesso a um extenso programa de conteúdo, além de conhecer as principais novidades das empresas voltadas à distribuição de insumos. De acordo com Henrique Mazotini, diretor executivo da Andav, mais uma vez o distribuidor de insumos de todo o Brasil foi protagonista dessa que é uma das iniciativas mais representativas do agronegócio brasileiro. “Durante o evento, recebemos distribuidores de todas as regiões brasileiras. Isso mostra que o agronegócio segue sua toada em ritmo forte, e a associação segue fazendo a sua lição de casa que é promover a capacitação de todos os seus agentes e buscar desenvolvimento contínuo”, afirmou o executivo.

O Congresso Andav consolidou-se como o principal espaço para os profissionais que atuam na distribuição de insumos aprimorarem a gestão de suas



“Durante o evento, recebemos distribuidores de todas as regiões brasileiras”, destacou Henrique Mazotini, diretor executivo da Andav

empresas, conhecerem novas ferramentas, reverem processos, além de se aprofundarem em questões econômicas e políticas no Brasil que afetam diretamente o setor. “Nosso objetivo é proporcionar uma reflexão ao distribuidor no final do evento: como estou posicionado hoje no mercado e para onde eu quero ir”, explica Mazotini.

Além do congresso, o evento contou com uma área de exposição com mais de 60 empresas trazendo as mais novas tecnologias em produtos, sistemas e serviços voltados para o segmento. A edição de 2015 reuniu empresas nacionais fornecedoras de insumos como adubos, defensivos, fertilizantes, sementes, nutrição foliar, saúde animal, além de automação comercial e órgãos públicos. A próxima edição do evento já tem data: 15 a 17 de agosto de 2016, no Transamerica Expo Center, em São Paulo. “A campanha de renovação das áreas está sendo um sucesso e várias novas empresas nos procuraram para participarem da próxima edição do evento”, ressaltou Fernando Merida, gerente comercial da Clarion Events, que organizou o congresso. 

Evento debate os rumos do setor de **SEMENTES**

A 19ª edição do Congresso Brasileiro de Sementes teve a participação de pessoas de uma dezena de países

Mais de 1.400 participantes de dez países, entre pesquisadores, estudantes, produtores e sementeiros representando a cadeia de sementes, reuniram-se por quatro dias para discutir os gargalos do setor, conhecer os avanços e buscar soluções para os desafios. Foi na 19ª edição do Congresso Brasileiro de Sementes, promovido pela Associação Brasileira de Tecnologia de Sementes (Abrates), em Foz do Iguaçu/PR, no mês passado. Um dos temas mais abordados foi a pirataria, impactos e prejuízos da prática para o segmento. “Com a pirataria, todo o setor perde. O produtor fica com a falsa sensação de economia e na verdade colhe menos. O sementeiro perde mercado. A pesquisa perde força e apoio financeiro, essencial para custear anos de trabalho para que se chegue a cultivares seguras e produtivas. É um efeito negativo em cadeia”, explicou o presidente do CBSementes e pesquisador da Embrapa Soja, José de Barros França Neto.

Além das grandes culturas, como

soja e milho, também tiveram espaço no evento mercados que estão em expansão – como as sementes forrageiras, hortícolas e florestais – e culturas como milheto, feijão-caupi ou crotalária. “Conseguimos trazer para o debate representantes de diferentes culturas e segmentos do cenário sementeiro. Colocamos mercado, pesquisa, agricultor e produtores de semente para debater. O que foi muito produtivo e certamente renderá bons frutos”, destacou França Neto.

O Tratamento Industrial de Sementes (TIS) foi tema de debate coordenado pelo diretor vice-presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Sementes de Soja (Abrass), Jorge Soares. No Brasil, a adoção desse processo é superior a 35% e, aos poucos, esse percentual tem aumentado. “Os agricultores estão percebendo que, além das exigências legais, há ganhos relacionados à logística e à qualidade do tratamento – o que reflete no resultado final das sementes no campo”, explicou Soares. “O processo influencia direta-

mente na qualidade das sementes e, além de envolver manuseio químico, interação com pessoas e com meio ambiente, existem também aspectos culturais, de tradição e interesses comerciais envolvidos”.

Outro dos muitos temas abordados foi o sistema de resfriamento, uma alternativa usada para garantir a qualidade das sementes ortodoxas na armazenagem, visto que em temperaturas muito altas o potencial germinativo e o vigor dessas sementes podem ser comprometidos. Em um país tropical como o Brasil, garantir essas condições em todo o processo de armazenagem e transporte da semente apresenta um desafio para o setor. “As sementes estão em contínua deterioração e o resfriamento torna-se útil, pois retarda a velocidade do processo degenerativo”, ressaltou o engenheiro agrícola Francisco Amaral Villela, da Universidade Federal de Pelotas/RS. “Quanto menos adequadas forem as condições de armazenagem, mais acelerada é a deterioração das sementes”, alertou. 



Desafios e prudências das **TECNOLOGIAS Bt**

As facilidades das tecnologias fizeram com que práticas importantes como o monitoramento de lavouras fosse praticamente esquecido. O produtor também não deve ignorar o Manejo Integrado de Pragas e do Manejo da Resistência de Insetos

Itavor Nummer, líder de Agronomia DuPont Pioneer Brasil e Paraguai

Até 2007, o cenário do cultivo de milho no Brasil era de crescentes perdas por ataques de lagartas, o que assustava cada vez mais os produtores. Os inseticidas para controle apresentavam baixa eficiência e, consequentemente, o número de aplicações visando à proteção dos cultivos era

grande. Nesse ano, o Brasil entrou na era dos Organismos Geneticamente Modificados (OGMs) na cultura do milho. Esses materiais OGMs incluem tecnologias que provêm tolerância a herbicidas e tecnologias que expressam genes da bactéria *Bacillus thuringiensis* (*Bt*), provedoras de proteção con-

tra o ataque de insetos.

Devido ao seu impacto no controle de lagartas, a introdução de culturas com a tecnologia *Bt* revolucionou a agricultura brasileira. A rápida adoção da tecnologia *Bt* reflete sua aceitação pelos produtores em função dos benefícios que ela traz à cadeia agrícola.



AGRI TECHNICA

The World's No.1

Visite a maior feira de tecnologia agrícola do mundo!

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

Entretanto, a evolução de resistência de populações de insetos-praga às culturas *Bt*, que consiste na seleção dos indivíduos resistentes e no aumento da frequência desses indivíduos na população da praga, é uma das grandes preocupações existentes, uma vez que pode eliminar os benefícios econômicos e ambientais dessa tecnologia, limitando sua eficácia no controle de pragas.

No Brasil, fatores como a alta adoção dessa tecnologia, que atingiu cerca de 85% da área total plantada de milho em apenas quatro anos, a expressão contínua da proteína, a alta pressão de pragas, as múltiplas gerações por ano, mais de um ciclo da cultura por ano e a presença das mesmas tecnologias em culturas diferentes contribuem significativamente para o aumento do risco de resistência.

As sucessivas liberações de tecnologias entre 2007 e 2011 trouxeram a falsa percepção de que novas tecnologias seriam facilmente disponibilizadas.

O uso do monitoramento de lavouras foi praticamente esquecido, e o conceito de que tecnologias *Bt* deveriam ser autossustentáveis foi estabelecido. A implementação de áreas de refúgio como prática fundamental do Manejo da Resistência de Insetos (MRI) para tecnologias *Bt* foi divulgada desde sua introdução.

Porém, devido à alta pressão de pragas, foco em produtividade da lavoura, e a alta eficácia inicial das tecnologias, o que se viu no campo foi a baixa adoção de áreas de refúgio. Somando-se a isso, nas poucas áreas de refúgio existentes, esse não foi efetivo, uma vez que inúmeras aplicações com inseticidas eram feitas, comprometendo a produção de insetos suscetíveis e, conseqüentemente, a função do refúgio como ferramenta de MRI.

A estratégia mais efetiva no combate à resistência é implantar diversas práticas do Manejo Integrado de pragas (MIP) e MRI simultaneamente e antes do seu desenvolvimento. Recomenda-se a implantação de programas de MRI como componente de um programa mais amplo de MIP, cobrindo três componentes básicos: monitoramento do complexo de pragas no campo e mudanças na densidade populacional, foco em níveis de dano econômico, e integração de múltiplas estratégias de controle.

Gestão Responsável de Produto — O grande risco na América Latina levou à implementação de um esforço coletivo entre Ministério da Agricultura, associações de produtores e as indústrias provedoras de biotecnologia para o estabelecimento de recomendações mínimas associadas às práticas de MRI.

O compromisso das indústrias com Gestão Responsável do Produto e durabilidade de suas tecnologias foi reforçado pelo estabelecimento do programa ETS - *Excellence Through Stewardship* (Excelência através da Gestão Responsável de Produto) focado em manejo de resistência de insetos.

Paralelamente, foi implementado o Grupo Técnico de Manejo de Resistência (GTMR), coordenado pelo Ministério da Agricultura. Empresas provedoras de biotecnologia, bem como representantes do Comitê de Ação à Resistência a Inseticidas (Irac), Embrapa e de associações de agricultores e consultores participam desse grupo com o claro objetivo de identificar práticas que possam aumentar a durabilidade dos eventos transgênicos. 



Gente, tecnologia, inovações –
o futuro da tecnologia agrícola

De 10 a 14 de novembro
de 2015

Hannover, Alemanha

Dias exclusivos: 8 e 9 de novembro

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



www.DLG.org

agritechnica.com
facebook.com/agritechnica

Obrigado por tudo, SEU NONÔ!



Em 8 de setembro perdemos Manoel “Nonô” Henrique Pereira, um dos precursores e difusores do plantio direto na palha na agricultura brasileira

Leandro Mariani Mitmann
leandro@agranja

A relação de Seu Nonô com o plantio direto é de uma dedicação de pai para filho. Ele viajou pelo mundo e recebeu em sua fazenda, a Agripastos, em Palmeira/PR, milhares de interessados em ouvi-lo contar e ensinar sobre os benefícios do PD. A relação entre ambos é longa. Exatamente em 27 de setembro de 1976, ele adquiriu, por exatos 93.175,80 cruzeiros, uma plantadeira de sistema convencional da marca Rotacaster, que foi, depois de muito esmero seu e de seus empregados, adaptada para realizar o plantio direto. A partir de então, a história de Seu Nonô tornou-se uma saga em prol da agricultura conservacionista, ou em outras pala-

questão de conceder, mesmo de dentro do hospital em que estava internado, entrevista por telefone para uma reportagem sobre conservação de solos.

Gentileza que ultrapassou décadas. Como em uma de suas primeiras manifestações à revista, na edição de dezembro de 1983. Em ambas as entrevistas, separadas por mais de três décadas, manifestou preocupação sobre a necessidade do plantio direto ser bem orientado pela assistência técnica. “O risco é entrar no programa com pouca informação, porque, de resto, só existem vantagens”, disse naquela edição. “A assistência técnica é um dos pilares do processo”, mencionou na entrevista recente. Seu Nonô foi, na verdade, o verdadeiro mestre na prestação de assistência técnica do plantio direto pelo mundo. Os solos agrícolas do planeta têm eterna gratidão ao empenho dele.



Seu Nonô ao lado da Rotacaster, plantadeira de sistema convencional que ele adaptou ao plantio direto

Fotos: Leandro Mariani Mitmann

Agricultura conservacionista mundial perdeu um dos seus maiores entusiastas e difusores: em 8 de setembro, o produtor paranaense Manoel Henrique Pereira, mais conhecido como Seu Nonô, perdeu a luta contra o câncer, aos 76 anos. Nonô formava com os também produtores Herbert Bartz e Franke Dijkstra (veja *elas acima na capa da edição especial de janeiro de 2013*) o trio que trouxe para o Brasil e, sobretudo, propagou pela agricultura brasileira e também mundial, a partir de meados de 1970, o sistema de plantio em que o solo não é revolvido. O método, que evita a sangria do solo pela erosão, foi um marco na agricultura brasileira, e tem relação direta com os sucessivos recordes de produção de grãos e fibras.

bras, pelo bem do solo. E aqui n’A Granja Seu Nonô sempre foi uma fonte de informações fiel e de extrema significância na proposta da revista em levar ao leitor o melhor para ele e suas lavouras. Dez anos atrás Seu

Nonô recebeu gentilmente um jornalista da publicação em sua fazenda, onde posou ao lado da histórica Rotacaster no seu museu do plantio direto. Em seu último contato com a revista, em fevereiro último, fez

Em dezembro de 1983, A Granja veiculou entrevista com Nonô em que ele destacava a importância da assistência técnica para difundir o plantio direto



SEMPRE PRÓXIMOS,
PORQUE O NOSSO
TRABALHO É
FACILITAR O SEU.



Com 190 concessionárias por todo o Brasil fica fácil comprar e manter o seu New Holland. O atendimento próximo, com assistência técnica ágil e de primeira qualidade, descomplica a sua vida no momento em que você mais precisa. O seu plantio e a sua colheita não podem esperar. Por isso, a New Holland está sempre com você.



SEMPRE COM VOCÊ



www.newholland.com.br

Propriedade administrada como um **NEGÓCIO**



Escolha do Leitor

Iniciativa inovadora do Senar propicia a assistência técnica e gerencial a 13 mil pequenos e médios produtores de 18 estados, que recebem orientações tecnológicas e consultoria de gestão

Engenheiro Agrônomo Daniel Kluppel Carrara, secretário executivo do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar)

O Brasil é um dos maiores produtores de alimentos do mundo. Nossa agricultura e nossa pecuária avançaram junto com a ciência e a tecnologia. Mas a inovação precisa chegar a todos os brasileiros. A extinção da Embrater, a Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural, em 1990, concentrou o conhecimento entre os grandes produtores rurais e deixou órfãos os médios e pequenos, que não conseguem acompanhar todos os avanços proporcionados pela pesquisa e a tecnologia. O Censo Agropecuário 2006 (IBGE) demonstrou que 4,7 milhões de propriedades rurais produzem sem o mínimo de apoio para o aumento da produtividade e

que apenas 9,32% delas receberam algum tipo de assistência técnica e extensão rural.

Essa realidade levou o Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar), que há mais de 23 anos contribui para o crescimento da nossa agropecuária levando formação profissional e promoção social ao campo, a assumir o compromisso de implantar uma metodologia nacional de Assistência Técnica e Gerencial (ATeG) direcionada, principalmente, aos pequenos e médios produtores que não têm acesso a novas tecnologias. O modelo idealizado pelo Senar tem foco na adequação tecnológica associada à consultoria gerencial, que prioriza a gestão da atividade de forma eficiente

e, com isso, permite mudanças efetivas no ambiente das empresas rurais.

A ATeG ocorre a partir de um planejamento estratégico construído junto com o produtor e atrelado a capacitações em cursos definidos a partir da necessidade do produtor e do trabalhador para melhorar os resultados da propriedade. A metodologia de ATeG é baseada em cinco passos para que a propriedade rural produza mais e melhor.

1. Diagnóstico produtivo individualizado: quando são levantadas informações produtivas, ambientais, sociais e econômicas necessárias para estabelecer metas e um cronograma de ações eficazes.

2. Planejamento estratégico: impor-



tante etapa de pactuação dos objetivos que ocorre entre o produtor e seu técnico de campo, sempre com acompanhamento de um supervisor.

3. Adequação tecnológica: é quando são feitas recomendações pela equipe técnica que geram impacto direto em todo o sistema de produção.

4. Capacitação profissional complementar: utilizando a experiência do Senar, os cursos de curta e média duração complementam os conhecimentos trazidos pelo técnico de campo e auxiliam nas decisões tomadas pelo produtor rural.

5. Avaliação sistemática de resultados: conjunto de ferramentas operacionais e tecnológicas desenvolvidas pelo Senar que apontam para o alcance do resultado ou sinalizam a necessidade de ajustes no planejamento da propriedade. Tudo isso, de forma contínua e monitorada por, no mínimo, dois anos.

Visitas mensais — O modelo de atendimento prevê visitas mensais individuais a grupos de produtores selecionados nos estados. Todo esse trabalho é coordenado por uma equipe especializada formada por coordenadores, supervisores e técnicos de campo que compõem uma rede nacional de assistência técnica e gerencial. Cada supervisor acompanha até 15 técnicos de campo. Cada técnico de campo atende de 25 a 30 agricultores e pecuaristas.

A remuneração da equipe segue critérios de meritocracia, ou seja, depende do cumprimento das metas pactuadas com o produtor e o Senar, que devem contemplar o aumento da produtividade e da renda no campo. O resultado técnico passa a ser o meio, e o fim é o produtor. O nosso foco é o resultado econômico da propriedade. É outra visão da assistência técnica. O grande desafio é encontrar e formar um grupo de técnicos, uma equipe que seja capaz de transferir tecnologia e ensinar o produtor a gerenciar o seu negócio como uma verdadeira empresa. Hoje o técnico que atende as propriedades é, em grande parte do País, aquele que vende os insumos.

Como o modelo de ATeG é inovador, desde sua criação, em 2013, o Senar organiza e capacita turmas de instrutores, multiplicadores da metodologia, formadas por médicos veterinários, agrônomos e zootecnistas ligados às Administrações Regionais do Senar em cursos presenciais de 88 horas. Nessas capacitações são repassados conhecimentos metodológicos ligados à postura profissional dos técnicos de campo do Senar, além de todo o conteúdo gerencial que será utilizado na avaliação técnica e econômica das propriedades acompanhadas. De volta aos seus estados, esses instrutores capacitam os técnicos na metodologia da ATeG que, em seguida, passam a aten-

der diretamente os produtores rurais.

O Senar produziu cartilhas específicas para as cadeias produtivas e um documento norteador de execução. A “bíblia” de ATeG traz informações sobre o modelo de assistência técnica com meritocracia do Senar, orientações sobre a adesão do produtor, a formação dos grupos de proprietários, como acontece a assistência na propriedade e a estrutura da nossa metodologia. Atualmente, a Metodologia da ATeG está sendo desenvolvida por Administrações Regionais do Senar em 18 estados, atendendo aproximadamente 13 mil produtores.

Existe uma grande demanda dos produtores por uma fonte de recursos para implementar aquilo que os nossos técnicos orientam. O produtor que toma crédito com orientação tem chances bem maiores de pagar e ter retorno na sua atividade. Por isso, o Senar vem firmando parcerias com instituições financeiras, como a Caixa Econômica Federal, para impulsionar a concessão de crédito rural. O papel do Senar é buscar condições para o agricultor produzir e continuar crescendo. É o que está sendo feito com esse modelo inovador de ATeG. 

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



scadi agro
Software de Gestão para o Produtor Rural

SCADI Agro, simplificando a gestão para o produtor rural.

CONTROLE FINANCEIRO | CONTROLE FISCAL | RESULTADOS DAS SAFRAS | INDICADORES TECNICOS ECONOMICOS | E MUITO MAIS.

2015/16
A SAFRA DA GESTÃO
Agende uma visita

www.facebook.com/ScadiAgro | www.scadiagro.com.br/agranja/julho2015.htm

www.scadiagro.com.br | e-mail: comercial@scadiagro.com.br | Fones 53 32312276 | 51 95336304

ROSE DUARTE

SOLOS: pilares da segurança alimentar

O 5º Congresso Brasileiro de Fertilizantes, promovido pela Associação Nacional para Difusão de Adubos (Anda), reuniu especialistas em solo e adubação

Com o tema Solos e Fertilizantes, Pilares da Segurança Alimentar Global, foi realizado no final de agosto, em São Paulo, o 5º Congresso Brasileiro de Fertilizantes. Promovido pela Associação Nacional para a Difusão de Adubos (Anda), o evento reuniu os maiores especialistas no tema, além de autoridades públicas e lideranças do agronegócio. Conforme disse o presidente do Conselho de Administração da Anda, George Bonifácio e Sousa, o evento realizou-se em um momento de grande incerteza econômica e política do País, o que torna ainda mais urgentes as reivindicações do setor, assim resumidas: uma política adequada de seguro agrícola, melhor infraestrutura de logística, estratégia adequada de acordos comerciais com países relevantes e uma ampla reforma trabalhista que levem em conta as peculiaridades do agronegócio.

O cientista Paul Fixen, vice-presidente sênior do International Plant Nutrition, proferiu a palestra “Solos, Fertilizantes e Segurança Alimentar” e destacou a importância das boas práticas com o manejo do solo para assegurar o constante aumento de produtividade, incremento necessário para garantir alimentos para o mundo. “Isso será cada vez mais fundamental, pois a estimativa é de que o mundo tenha de produzir nos próximos 50 anos a mesma quantia de alimentos que já foi produzida ao longo da História, desde que o homem desenvolveu a agricultura”, argumentou.

Fixen salientou ainda que estudos indicam que fazendas com uma gestão adequada dos solos permite aumentar em até 58% a produção de alimentos. “Infelizmente, boa parte dos países não tem cuidado bem dos solos, uma vez que nada menos que 40% deles estão degradados”, informou. Segundo Fixen, em algumas



George Bonifácio e Sousa, da Anda: o evento se realiza num momento de grande incerteza econômica e política do País

regiões da África, essa degradação atinge a marca de 65%. “Estima-se que metade dos solos agriculturáveis no mundo foram perdidos nos últimos 150 anos”, completa. Ainda segundo ele, de 40% a 60% da produção mundial de alimentos depende do uso de fertilizantes. “O que temos de fazer hoje é lançar mão de toda a tecnologia ao nosso dispor para fazer uma adubação cada vez mais eficiente, quase que adaptada a cada planta, de forma a aumentar a produtividade sem desperdiçar insumos e, ao mesmo tempo, evitar impactos ambientais decorrente de adubação excessiva e desnecessária”, concluiu.

O painel “Solo, Fertilizantes e Agrosociedade” foi ministrado por José Luiz Tejon, diretor do Núcleo de Estudos de Agronegócio da ESPM, que destacou que, pela rápida transformação pela qual passa o planeta, o agronegócio demanda um novo posicionamento de todo o mercado. “Precisamos aprender a conversar com o cliente de nosso cliente, que é o consumidor final. Não podemos mais manter o nível de informação apenas

dentro da cadeia”, afirmou. Um exemplo dessa mudança é que o consumidor final está cada vez mais atento com o que ele consome em termos de alimentos e, com isso, vem crescendo a importância em conhecer a origem do alimento consumido, de como é seu processamento, e se ele é sustentável. Por isso, atualmente, as companhias estão atentas para levar a informação para seu cliente.

Nutrientes para a vida — A Anda anunciou o lançamento de uma plataforma digital que reunirá informações sobre os vários aspectos relativos ao setor de fertilizantes. Denominado Nutrientes para a Vida, o *site*, que já existe nos Estados Unidos, pretende ser uma fonte de informações para levar os conceitos corretos da indústria de fertilizantes que levem em conta aspectos econômicos, sociais, tecnológicos e também de sustentabilidade. Os dirigentes da entidade enfatizaram também que o segmento reforça seu compromisso de continuar a suprir adequadamente a demanda brasileira por fertilizantes na atual safra. 

GENTE EM AÇÃO

UPL: NOVO CENTRO DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

A UPL Brasil inaugurou seu Centro de Inovação e Tecnologia para Desenvolvimento de Formulações e Embalagens, em Ituverava/SP. Com investimento de R\$ 5 milhões, a nova unidade atenderá todo o mercado brasileiro e latino-americano e visa criar produtos inovadores para todas as linhas de fungicidas, herbicidas, inseticidas e nutrição da multinacional indiana. “Este projeto integra o plano estratégico de fortalecimento da nossa ação para o País e toda a América Latina”, afirmou o gerente Brazil P&D e Supply Chain da UPL, João Aleixo.

“Nosso objetivo é entregarmos soluções inovadoras em Proteção e Nutrição para o agronegócio de forma sustentável para melhorar o mundo ao nosso redor”, comentou o gerente. Além do Brasil, a UPL conta com cinco laboratórios na Índia, um na Europa e outro nos Estados Unidos. Há novos planos para ampliação do novo centro em 2016, com a aquisição de novos equipamentos; e em 2017, como a implantação de uma planta-piloto. “Nossa visão é estarmos entre as sete



Fotos: Divulgação

Carlos Pellicer, Walter Gama Terra Jr. e diretores da UPL

maiores empresas mundiais do setor agroquímico até 2017”, acrescentou Aleixo. Na foto, à frente, o presidente da empresa no Brasil, Carlos Pellicer, e o prefeito de Ituverava, Walter Gama Terra Jr, e diretores da empresa.

DUPONT EXPANDE CENTRO DE PESQUISA & DESENVOLVIMENTO

A DuPont Brasil concluiu mais uma etapa do projeto de expansão do seu Centro de Pesquisa & Desenvolvimento, em Paulínia/SP. A unidade, que recebeu US\$ 22 milhões em investimentos, atenderá três áreas: Tratamento de Sementes, Biotecnologias Industriais (biocombustíveis) e Impressão Flexográfica. O laboratório de Tratamento de Sementes vai permitir análises qualitativas dos processos de tratamento e da performance das sementes, e o investimento ocorre um ano depois de a empresa anunciar a chegada no mercado de tratamento de sementes por meio do inseticida Dermacor.

Um dos destaques da área de Tratamento de Sementes são os novos equipamentos, menciona Marcelo Okamura, líder do Centro. Um deles, inclusive, possibilitará mensurar quantos microgramas de defensivo são necessários para dar proteção à semente. “O laboratório permitirá testes de novos ingredientes ativos, novas formulações e estudos diversos envolvendo desde a cobertura das sementes, passando pela germinação, até a medição do vigor das plantas e das raízes”, argumentou o executivo no evento para a imprensa, no qual foi anunciada ampliação. (A reportagem d'A Granja esteve em Paulínia a convite da DuPont).



Fabiano Accorsi

Marcelo Okamura apresentando o novo laboratório

NOVO DIRETOR DE MARKETING DA BASF

O engenheiro agrônomo Marcelo Batistela assume a função de diretor de Marketing da Unidade de Proteção de Cultivos da Basf para o Brasil. Na empresa desde 2002, atuou como RTV, coordenador de Marketing para a Unidade de

Negócios do Cerrado, gerente de Vendas na Regional de Goiânia, gerente de Marketing para Soja & Milho e responsável pelo fungicida Opera no Brasil. Em 2010, foi pro-

movido a gerente de Negócios Cereais Centro-Sul e, em 2013, assumiu outro desafio na sede da Companhia na Alemanha, quando foi nomeado líder da estratégia global de marketing para o mercado de soja.



Marcelo Batistela

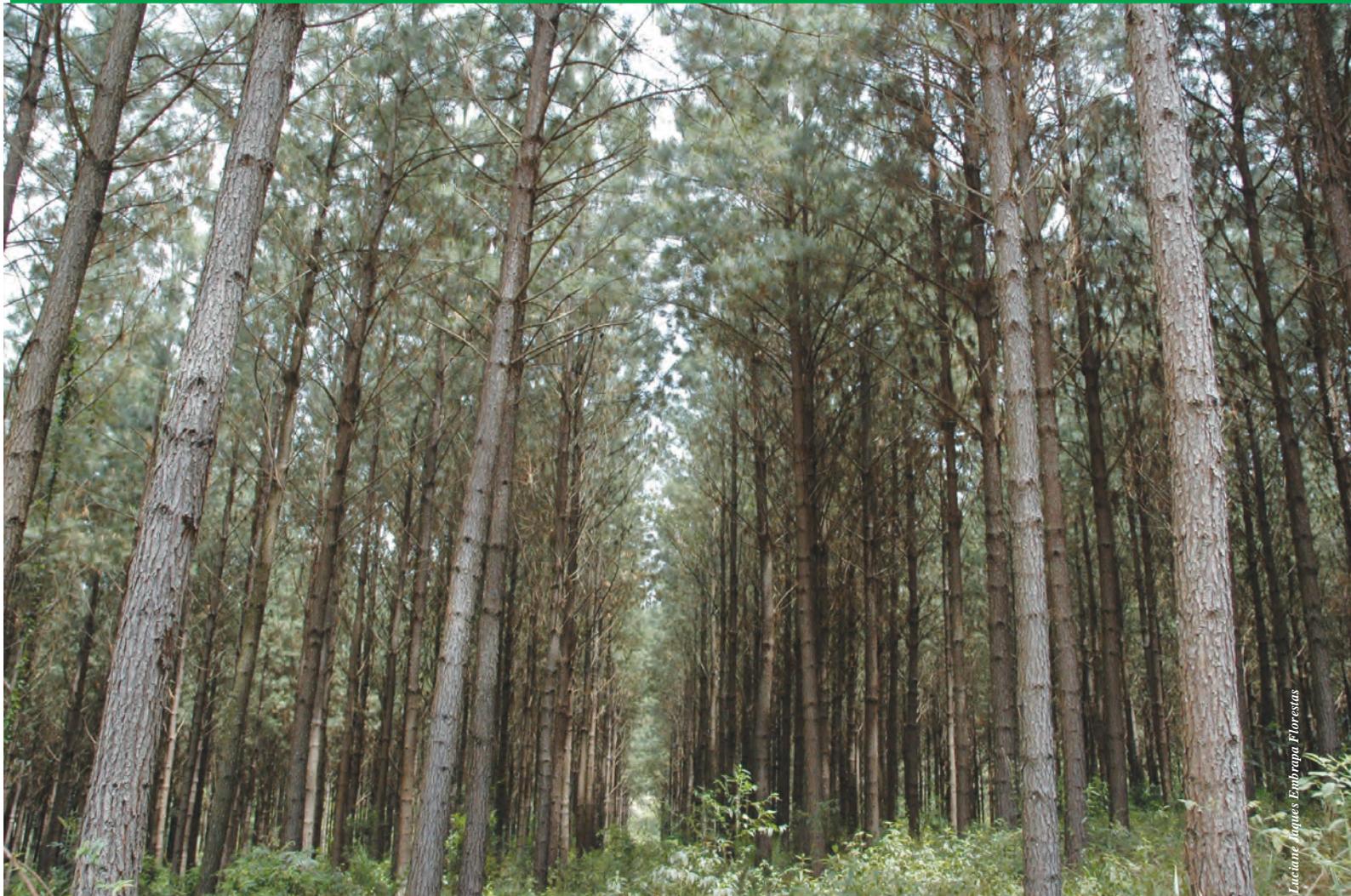
DeLeo
EQUIPAMENTOS LABORATORIAIS

EXCELENTE RESULTADOS
para seu laboratório
de sementes.

GERMINADOR DE SEMENTES
HOMOGENIZADOR DE SEMENTES
CONTADOR SEMENTES
SOPRADOR mod GENERAL
SOPRADOR mod SOUTH DAKOTA

www.deleo.com.br

Porto Alegre | RS | 51 3384 6111



Luciane Jaques Embrapa Florestas

SOFTWARES simulam o **manejo de precisão**

Katia Pichelli, jornalista da Embrapa Florestas

Interessados em plantios florestais com fins econômicos têm agora acesso gratuito a *softwares* de manejo de precisão e análise econômica de florestas plantadas, com modelagem de crescimento e produção. Desenvolvidos desde a década de 1980 pela Embrapa Florestas, e em uso por mais de 300 empresas, as versões básicas da Família SIS estão disponíveis para acesso no Portal da Embrapa. “O aumento do interesse por

plantios florestais por pequenos e médios produtores rurais e também a universalização da base de dados que constituem os sistemas, já amplamente testados e validados, possibilitaram que tomássemos essa iniciativa”, explica o pesquisador Edilson Batista de Oliveira, da Embrapa Florestas, responsável pelo desenvolvimento dos sistemas.

Os *softwares* da Família SIS são simuladores para manejo, análise eco-

nômica, modelagem e de crescimento e produção de florestas plantadas utilizados para auxiliar no planejamento dos debates (colheitas parciais, retirando-se linhas e/ou árvores selecionadas). “Os usuários podem utilizar os *softwares* para testar todas as opções de manejo da floresta para cada condição de clima e solo, fazer prognose de produções presente e futura, efetuar análises econômicas e, depois, levar para o campo apenas

a melhor alternativa”, orienta o pesquisador. Usuários que quiserem versões aprimoradas específicas para suas realidades ainda vão poder contar com o trabalho de adaptação dos *softwares* via comercialização, mas a ideia é tornar acessíveis essas ferramentas, em seu nível básico, ao maior número possível de usuários.

Para operacionalizar os simuladores, o usuário fornece os dados de inventário da floresta e os *softwares* preveem o crescimento das árvores e a produção, indicando a quantidade de madeira que a floresta produz, em qualquer idade, além de também simular desbastes e testar qualquer regime de manejo que se deseja aplicar nos povoamentos.

À medida que um plantio florestal cresce, aumenta a competição entre suas árvores por água, luz e nutrientes. Por esse motivo, é recomendada a realização do manejo florestal utilizando desbastes com o objetivo de reduzir o excesso de competição e antecipar alguma renda ao produtor. O manejo florestal envolve desbastes de diferentes tipos, intensidades e épocas, e variações na idade do corte final das árvores. O mais comum é remover aquelas de qualidade inferior (dominadas, bifurcadas, tortas e doentes). Quando a competição ocorre de forma mais intensa, novos desbastes devem ser realizados, preservando as árvores de melhor qualidade.

Os desbastes variam por causa de fatores como os seguintes: objetivo industrial da produção (papel, celulose, madeira, energia), qualidade do local (solo, clima), material genético, espaçamento e densidade. “Basta que apenas um desses fatores seja alterado para que o regime ideal de manejo seja diferente”, explica o pesquisador.

Família SIS — Os *softwares* são denominados por SIS, seguidos pelo nome popular do gênero ou espécie contemplada: SisEucalipto (*Eucalyptus grandis*, *E. urograndis* e *E. dunnii*); SisPinus (*Pinus caribaea*, *P. elliottii* e *P. taeda*); SisTeca (*Tectona grandis*); SisAcacia (*Acacia mearnsii*); SisAraucaria (*Araucaria angustifolia*); SisBracatinga (*Mimosa scabrella*) e SisCedro (*Toona ciliolata* - cedro-australiano).

Todos podem trabalhar associados ao Planin, um *software* que gera parâmetros para análise econômica da produção florestal. Ao incorporar essa questão, é possível uma visão conjunta de variáveis biológicas e econômicas, e isso permite uma configuração de cenários para o planejamento da produção florestal com otimização da produção madeireira e dos retornos financeiros. “Qualquer atividade hoje necessita conhecer melhor os fluxos de caixa, a sensibilidade do negócio, os custos envolvidos, entre outros. A atividade florestal, por ser de médio a longo prazo, precisa estar associada a esse tipo de planejamento, que é fundamental para o sucesso do negócio”, orienta Oliveira.

Associações de produtores e técnicos extensionistas têm utilizado os sistemas. Um grupo de 30 extensionistas da Emater/PR, por exemplo, foi capacitado para usá-los em apoio a produtores atendidos pela instituição e que estão trabalhando com plantios florestais. Os *softwares* já são utilizados em outros países, como Argentina, Chile e Estados Unidos. Recentemente, produtores em Gana e Uganda passaram a utilizá-los, como parte da política da Embrapa de levar tecnologias que auxiliem esses países. Nos Estados Unidos, tradicional em plantio de *pinus*, John C. Welker, diretor de Serviços Internacionais da American Forest Management e codiretor de Gestão Florestal para a América Latina, explica que a empresa usa o SisPinus para verificar e comparar projeções de rendimento e planejamento de colheita.

Manejo com base científica —

Uma ideia muito presente hoje no setor florestal é o manejo de precisão, que utiliza as bases da agricultura de precisão com a inclusão do uso das dimensões das árvores para descrever a variabilidade da floresta. Com isso, critérios para o manejo adequado são aprimorados, auxiliando na definição de tratamentos silviculturais em cada árvore (poda, desbaste imediato ou futuro, ou permanência até a colheita final), considerando fatores como as distribuições de diâmetro e a altura de todas as árvores, sua qualidade, ocupação do dossel e área da copa.

Há 20 anos, quando os *softwares* começaram a ser desenvolvidos, essa ideia ainda não era difundida, mas já era certo que florestas conduzidas sem base científica levam a um grande desperdício de recursos econômicos e ambientais. O primeiro passo para construção dos simuladores foi o acesso às bases de dados dos inventários florestais de empresas. “A participação das empresas florestais tem sido fundamental para a validação e atualização constante dos sistemas”, acrescenta o pesquisador.

Segundo dados da Indústria Brasileira de Árvores (IBÁ), que congrega o setor de base florestal brasileiro, o País possui hoje 7,74 milhões de hectares de plantios florestais com fins produtivos, sendo 71,9% com eucalipto, 20,5% com *pinus* e o restante com acácia, teca, seringueira e paricá. “A Família SIS hoje atende 98% dos plantios florestais brasileiros, incluindo espécies nativas, tais como araucária e bracatinga”, comemora Oliveira. ■

Aproveite a Promoção Exclusiva da Allcomp

GPS BARRA DE LUZES OUTBACK S-LITE

FAÇA SUA PRÓXIMA APLICAÇÃO COM RAPIDEZ E PRECISÃO!

Preço Promocional
R\$ 4.499,00

Garantia de 1 ano | Distribuidor Autorizado | Assistência Técnica

Tel. (51) 2102 7100

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





Programa ajuda agricultor a aprimorar a **GESTÃO**

Desde a sua fundação, em 1903, a Souza Cruz tem marcado a sua atuação pelo pioneirismo. Um exemplo foi o início do Sistema Integrado de Produção de Tabaco, em 1918. Desde muito cedo, a empresa entendeu que questões relacionadas à sustentabilidade do negócio e do produtor rural eram estratégicas para a organização. Nesse sentido, desenvolveu uma atuação focada em questões sociais, econômicas e ambientais, como é o caso da não utilização de mão de obra de menores de 18 anos na cultura de tabaco, da redução do uso de defensivos, da preservação da mata nativa e incentivo ao reflorestamento e do desenvolvimento de novas tecnologias. Dessa forma, a indústria organizou todas as suas iniciativas de sustentabilidade sob uma mesma diretriz, e criou a Plataforma Produtor Rural Sustentável.

Nesse contexto, a empresa desenvolveu o Programa Propriedade Rural

Sustentável, focado em oferecer aos parceiros agricultores integrados ferramentas de gestão e de capacitação para aprimorar os sistemas produtivos das propriedades no seu todo, com ênfase no desenvolvimento sustentável, no planejamento de atividades, na gestão financeira e no respeito às questões socioambientais. O Programa foca a propriedade como uma unidade produtiva, considerando a diversificação viável de atividades e de culturas como base para a mensuração de resultados, de acordo com a aptidão do produtor e a sua disponibilidade de recursos humanos, naturais e econômicos.

A sustentabilidade também norteia o relacionamento de longo prazo no setor e a segurança do Sistema Integrado de Produção, fundamentais para a agricultura familiar. Nesse sentido, a empresa disponibiliza uma assistência técnica qualificada para os cerca de 30 mil integrados, acesso a novas tecnologias e

recomendações que aumentam a qualidade e produtividade da safra, proporcionando maior potencial de renda ao produtor, além da garantia de comercialização, por intermédio de contratos formais de compra e venda. Os contratos entre a Souza Cruz e seus produtores podem ser plurianuais, favorecendo o planejamento do produtor com a segurança e a confiabilidade da continuidade da sua produção de tabaco.

A propriedade como um todo — De acordo com o gerente de Sustentabilidade e Relacionamento em Produção Agrícola da Souza Cruz, Claudimir Rodrigues, o foco do Programa é exatamente pensar e planejar o agronegócio na propriedade familiar no seu todo. “Além de capacitar os produtores parceiros participantes do Programa, oferecemos uma assistência técnica especializada e capacitada, praticamente como uma consultoria, com o uso de ferramentas de gestão e de informática tanto pelo corpo téc-

nico da empresa como pelos produtores”, afirma Rodrigues.

Em Vera Cruz/RS, na linha Henrique D'Ávila, o integrado Ismael Bastos Gomes, 30 anos, já entendeu o significado de gestão da propriedade. Desde que começou a participar do programa, Gomes já viu os resultados desse trabalho. “Eu já tinha um certo controle das minhas contas, mas depois que recebi as orientações de planejamento financeiro, vi que havia muito mais a administrar”, comenta. Com o acompanhamento do orientador agrícola Gilberto Carminatti, o produtor passou a controlar e planejar todas as atividades da propriedade, as despesas com a produção e o salário mensal da família. A partir do planejamento e da administração, Gomes tem melhorado a qualidade e a produtividade do seu produto final, aumentando a rentabilidade da produção e da propriedade. “Melhorando a qualidade do tabaco produzido, ganho mais na comercialização”, argumenta.

Para o produtor, toda essa tecnologia diminui a possibilidade de erro. “É preciso profissionalismo para encarar a propriedade como uma empresa. Hoje sei que sem planejamento e administração, não dá”. Outro exemplo de planejamento vindo da família Gomes é o registro da propriedade no Cadastro Ambiental Rural (CAR), que fez com facilidade com auxílio do Sindicato dos Tra-

balhadores Rurais de Vera Cruz.

Planejamento e sucessão — Na propriedade de 11 hectares é que a família retira o seu sustento. Em 3,6 hectares há a produção de tabaco que gerou, na safra 2014/15, 11.700 quilos. Para a safra 2015/2016, Gomes está repetindo a área. A lavoura foi plantada no tempo certo, sem interferência da chuva, já que o planejamento e o preparo do solo foram executados com antecedência a partir da análise da fertilidade, descompactação, calagem, plantio de adubação verde e confecção dos camalhões altos de base larga, uma prática utilizada por mais de 80% dos produtores integrados com a Souza Cruz.

Para o trato dos animais, produz milho em um hectare. O cultivo de eucalipto para a produção de lenha abrange 2,5 hectares, enquanto que a mata nativa preenche outros dois hectares. Para o consumo de carne, a família cria algumas cabeças de gado, porcos e galinhas. O leite também é produzido na propriedade, assim como os ovos que, quando em abundância, são vendidos aos vizinhos para incrementar a renda familiar.

Essa diversificação de atividades vai ao encontro dos objetivos do programa, de desenvolver e capacitar as famílias participantes da iniciativa com uma visão de que sua propriedade deva ser um modelo de agronegócio familiar, considerando o próprio tabaco como

uma alternativa sustentável de diversificação de culturas, uma vez que, na grande maioria dos casos, essa é a principal cultura e a mais rentável nas propriedades integradas.

Produtor integrado com a Souza Cruz há oito anos, desde que oficializou a sua união com Márcia Adriana Ziebell, 33, Gomes salienta que a empresa possui diferenciais como a orientação técnica e a estabilidade da compra, além da tradição no ramo fumageiro. “Acho que a minha família planta para a Souza Cruz há quase 100 anos”, conclui Márcia.

Produção integrada — O interesse e o desempenho de Gomes o encorajaram a participar do primeiro grupo de produtores da Souza Cruz a integrar o programa Produção Integrada de Tabaco. O objetivo é certificar o tabaco produzido seguindo normas técnicas específicas estabelecidas pelo Ministério da Agricultura. No Rio Grande do Sul, a empresa tem 18 produtores participando do programa piloto, enquanto que nos três estados do Sul são 50. De acordo com Gomes, integrar o programa é uma grande responsabilidade. “É muito bom fazer parte de algo assim, que pode melhorar a minha produção, garantindo mais qualidade e renda para a minha família e poder oferecer um produto com a segurança que o consumidor necessita”.



Incomagri

Inovando Sempre



www.incomagri.com.br



/incomagri

(19) 3843-9900

vendas@incomagri.com.br



RR Reúfimo

PLANTIO DIRETO

Incrivelmente o Governo tentou culpar o plantio direto pelos problemas causados pelas inundações ocorridas na província de Buenos Aires e no Sul do país com a intenção de esquivar-se das responsabilidades pelas obras não realizadas para evitar as perdas que ocorrem a cada novo El Niño. Contrariados com a afirmação, os representantes da Associação Argentina de Produtores em Plantio Direto (Aapresid) solicitaram

uma reunião com o chefe de gabinete dos ministros, Aníbal Fernández, para explicar os benefícios dessa prática conservacionista, cujos resultados são totalmente opostos aos que foram propagados pelo Governo. Voltando 30 anos atrás, a Aapresid informou que o plantio direto é um sistema que permite maior absorção e armazenamento da água no solo e, portanto, ajuda a prevenir as inundações.

FRUTICULTORES SOFREM COM OS CUSTOS

Os produtores de frutas do Sul argentino estão com tantos problemas como os do restante do país. Já está difícil a produção pelos elevados custos. E a essa dificuldade soma-se o crescimento da importação de maçãs do Chile. Na região de Rio Negro e Neuquén, há milhares de árvores rodeadas de maçãs e peras que deveriam ter sido colhidas há meses, mas que acabaram perdidas na terra. A estimativa é de que a queda na produção tenha sido em torno de 25% sobre o



Divulgação

que era esperado, já que os custos superaram em muitas vezes o que os produtores poderiam pagar. O mesmo ocorre com as indústrias, abarrotadas de frutas que não podem ser vendidas porque o Brasil vem reduzindo as compras em função dos problemas econômicos.

TRIGO

A Bolsa de Cereais de Buenos Aires manteve em 3,7 milhões de hectares a área plantada com o cereal, mas ainda reconhece que a área em risco é muito importante. A Bolsa de Comércio de Rosário acredita em não mais do que 3,4 milhões de hectares.

SOJA

É significativa a incerteza que ronda todos os cultivos de primavera, considerando os baixos preços internacionais e o permanente incremento dos custos. Não será surpreendente se houver uma queda na área dedicada à oleaginosa.

LEITE

O preço do leite pago aos produtores não melhorou. O litro vale US\$ 0,34 (dólar oficial) e US\$ 0,21 (dólar paralelo). As dificuldades internas somam-se à queda nos preços internacionais do produto.

CARNE

Em média, o novilho no Mercado de Liniers é cotado em torno de US\$ 1,90 o quilo vivo (dólar oficial) ou US\$ 1,13 (dólar paralelo). Os preços mantêm-se estáveis nas últimas semanas.

POUCO PARA O PRODUTOR

Segundo o Índice de Preços em Origem e Destino (Ipod) elaborado pelo Departamento de Economias Regionais da Confederação Argentina da Média Empresa (Came) para uma cesta de 20 alimentos agropecuários, em agosto, a diferença entre o preço pago pelo consumidor na gôndola superou em 8,01 vezes o que recebe o produtor no campo. E, em alguns casos, a situação é ainda pior: pela uva de mesa, o consumidor pagou 48,9 vezes mais do que recebeu o produtor. Para a Came, “a grande diferença entre o preço de origem e o preço de destino é um reflexo das distorções que tanto prejudicam os produtores. No caso de produtos que não têm sazonalidade, as diferenças são ainda mais injustificáveis”.

Apoio da **MATEMÁTICA** para a rotação de culturas

Solismar Venzke Filho, engenheiro agrônomo e doutor em Agronomia, Crop Production System, contato@rotar.com.br, André Gambaro, bacharel em Matemática Aplicada e Computacional e mestre, consultor da Ernest&Young, e Miguel Taube Netto, engenheiro aeronáutico e PhD em Pesquisa Operacional, Decimax – Matemática para Produtividade

É consenso no meio científico que solo cultivado na monocultura ou com sucessão de duas culturas, mesmo no sistema plantio direto (SPD) limita a sua fertilidade e a sustentabilidade no decorrer dos anos. Esses dois sistemas de produção, praticados de forma generalizada no Brasil, vêm apresentando problemas alarmantes, tanto no aumento de custos de produção como na limitação do aumento dos índices de produtividades em diferentes regiões do Brasil. Algumas consequências que são observadas com a prática da monocultura são a degradação química dos solos, a compactação, a erosão, o aumento de doenças, pragas e plantas daninhas e a diminuição da biodiversidade.

Por outro lado, apesar de a rotação de culturas (policultura) não ser uma prática nova na agricultura, o seu emprego traz insegurança na tomada de decisão pelo produtor, decorrente de dois fatores principais: i) baixa previsibilidade de cenários econômicos; ii) e pouca percepção nos ganhos indiretos com a prática da rotação no curto prazo. As dificuldades de sua implantação estão ancoradas nas poucas culturas que trazem retorno econômico direto – soja, algodão, trigo (talvez?) e milho (?) – e, nos crescentes custos

de produção, decorrentes de problemas fitossanitários e de fertilização para busca de altos rendimentos. Além do mais, o aspecto cultural dos produtores também influencia, pois os mesmos estão acostumados a usar somente uma cultura na sua propriedade.

Apesar de a rotação de culturas (também chamada de policultura) não ser uma prática nova na agricultura, o seu emprego traz insegurança na tomada de decisão pelo produtor



Fotos: Divulgação

MULTIFUNCIONAL como a agricultura exige.

Carreta
Graneleira
**GRANBOX
TRIFLEX**

Os modelos Granbox Triflex são multiuso. Por possuir dois canos, podem ser utilizados no plantio, abastecendo as plantadeiras com adubo e sementes, e também na colheita acompanhando o trabalho de recolhimento dos grãos.



A prática da monocultura tem como consequências a degradação química dos solos, a compactação, a erosão, o aumento de doenças, pragas e plantas daninhas e a diminuição da biodiversidade



Tanto é que muitos ainda são assim chamados pela única cultura que produzem, ou seja: produtor de arroz, produtor de milho; produtor de soja; produtor de algodão; produtor de cana-de-açúcar, etc. Essa situação tende a mudar devido à maior diversificação horizontal dentro da propriedade, tornando o agricultor um produtor de multigrãos, de fibras, de pastos e mais recentemente de energia (sorgo) e de carne (com a integração pecuária-agricultura), visando à multirenda e a sustentabilidade do empreendimento agrícola.

Para isso, os produtores devem buscar com coragem e afinco novos processos de gestão ou novos produtos. Diante desse quadro, o desafio atual está em construir ferramentas informatizadas que auxiliem o produtor a “enxergar através dos números”, digo cenários, que venham ajudá-lo a tomar decisões, com o máximo de variáveis de seu controle no planejamento das safras.

O objetivo deste trabalho é apresentar um sistema de apoio à decisão que proporciona a otimização da rotação de culturas com máxima eficiência tecnológica e persistente lucratividade, de acordo com os princípios do SPD.

Modelo matemático — Nesta seção, é apresentado o desenvolvimento do modelo matemático chamado de Sistema Rotar. Nesse escopo, o problema de rotação é definido e formulado. Além disso, são descritas as técnicas utilizadas para a abordagem do problema.

Definição do problema: em um período de cinco anos, determinada área recebe um plano sequencial de culturas que venha a satisfazer as condicionantes agrônomicas e econômicas de uma propriedade agrícola, com direcionamento aos princípios do desenvolvimento sustentável da produção de grãos e fibras.

Construção do modelo: dado um conjunto de glebas ou talhões para o plantio e um conjunto de culturas que

podem ser selecionadas para as rotações, em um ambiente de restrições físicas e monetárias, deseja-se encontrar uma programação de sequências de culturas que maximize o Valor Presente Líquido (VPL) da margem de lucro anual do empreendimento agrícola. As glebas estão sujeitas às restrições e às condicionantes de (i) a (iv):

(i) *restrições intrínsecas às glebas:* propriedades físicas e químicas; posicionamento geográfico e outras;

(ii) *restrições referentes às culturas:* fatores ecofisiológico das culturas (eficiência energética C3 ou C4; sazonalidade de crescimento, desenvolvimento de planta; ciclo reprodutivo, zoneamento climático; e deposição e utilização de minerais pelas culturas);

(iii) *restrições referentes aos meios físicos de manejo da cultura:* disponibilidade de máquinas e equipamentos agrícolas;

(iv) *condicionantes para a sustentabilidade do Sistema de Produção:* produção de fitomassa; fitossanidade (doenças, pragas e fitonematoides); ervas daninhas; sistema radicular;

(v) *restrições econômicas:* disponibilidade de recursos financeiros e sua utilização do fluxo de caixa;

(vi) *restrições de área de cultivo ou de produção:* área mínima e máxima para cada cultura na propriedade ou a produção mínima para cada cultura.

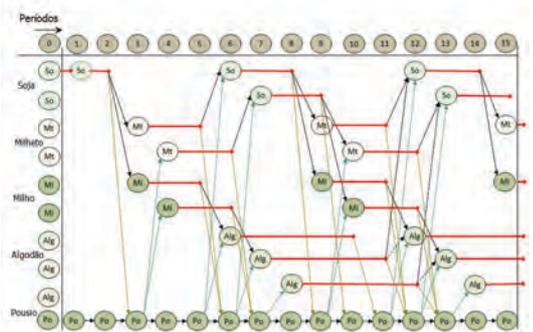
O modelo do sistema utiliza a técnica matemática de programação linear inteira mista e incorpora mais de 40 informações (variáveis), oriundas dos diversos fatores de produção (Figura 1).

Figura 1: Origem das variáveis do modelo



A configuração do modelo trabalha como uma rede em que cada vértice representa um estado ou situação possível da gleba na propriedade e cada arco representa ou uma evolução natural entre os estados ou uma atividade, ou operação que proporcione tal transição (Figura 2).

Figura 2. Rede de estados de uma gleba qualquer



Os estados ou as situação são caracterizados basicamente pela gleba, cultura escolhida, ciclo, estágio de desenvolvimento e período. A combinação desses atributos gera e identifica os estados para o modelo. Ainda na construção da rede, os arcos são gerados de forma a representar as possíveis atividades de plantio, pulverização e colheita pelos conjuntos de máquinas. Cada arco é uma variável que diz quanto da área da gleba evolui daquela forma. Variáveis inteiras são utilizadas para controlar as escolhas do modelo, permitindo apenas uma cultura por vez na gleba.

Outras limitações, além das de fluxo de área na rede, são restrições de capacidades de máquinas, restrições de área mínima e máxima para cada cultura na fazenda toda e restrições de suavização do fluxo de caixa. A função objetivo, ou seja, o que se busca é maximizar o VPL da margem de lucro anual da propriedade agrícola, buscando também otimizar a mínimo dessa margem, de forma a não gerar uma oscilação muito brusca no fluxo de caixa.

Como a otimização é multiobjetivo, o modelo conta com variáveis que contabilizam os pesos de atributos de maior interesse na sustentabilidade agrônoma do negócio. Esses atributos incluem, além do aspecto econômico, aspectos como a produção de fitomassa pelas culturas em cada gleba, a qualidade do sistema radicular, a eficiência energética, a deposição e utilização de minerais e o índice de ocupação das glebas.

Obtenção de uma solução (cenários) — Uma solução ou cenário é viável se satisfizer todas as restrições e condicionantes do problema; caso contrário, uma solução é inviável. A seguir, como exemplo, segue a descrição de um caso real em uma fazenda no Oeste da Bahia, município de São Desidério.

O problema: ocorrência de fitonematoide *Meloidogyne incognita* em quatro das 15 glebas existentes.

A solução: utilizar o sistema Rotar para otimizar a alocação da *Crotalaria spectabilis* em glebas com ocorrência

de fitonematoide na sequência de culturas no planejamento em cinco anos.

Informações preliminares: plantas hospedeiras do fitonematoide em algodão e soja; plantas não e má hospedeiras do fitonematoide em milho, braquiária, crotalárias e milheto.

Condicionante da decisão: deixar as glebas que apresentam a ocorrência de fitonematoides com dois cultivos sem plantas hospedeiras e, na sequência, alocar duas culturas hospedeiras (soja e algodão). As demais glebas ficam livres para alocação de qualquer cultura de domínio do produtor.

Cenários a serem estudados: sequências obrigatórias nas quatro glebas que apresentam ocorrência de fitonematoide (ver abaixo). As demais 11 glebas ficam livres para receber as sequências otimizadas pelo modelo.

Outra condicionante: ter no mí-



nimo 20% da área total plantada de soja e 28% da área total plantada de algodão em cada safra.

Resultado: planejamento de safras em um horizonte de cinco anos foram obtidos os Valores de Margem Líquida Final (R\$/ha).

Figura 3: Margem líquida dos cenários otimizados



O Cenário 2 apresentou média de R\$ 2.109,39 por hectare, o que representa 3,5% a mais nas cinco sa-

fras planejadas do que a segunda média de R\$ 2.038,07 (Cenário 4). Esses 3,5% a mais correspondem a um ganho projetado em reais de R\$ 339.948,21 em 4.809 hectares planejados com o Sistema Rotar. Esse ganho também cumpre a condicionante de ter duas safras nas quatro glebas com plantas não hospedeiras para o fitonematoide *Meloidogyne incognita*. Outras informações foram geradas para cada cenário realizado, tais como custo de máquinas e previsão de desembolso de insumos e outros indicadores de sustentabilidade agrônoma do negócio.

Pode-se afirmar que o modelo proposto auxilia no planejamento otimizado da rotação de culturas em SPD, com agilidade e facilidade, tornando-se uma ferramenta útil. Sugere-se que a solução deve ser analisada pelo tomador de decisão (o produtor) em conjunto com o técnico responsável (por exemplo, o consultor), explorando com o modelo o máximo de cenários possíveis, para assim adotar a melhor solução para a sustentabilidade do empreendimento. ☒

**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

CAFÉ

EXPORTAÇÕES TOTAIS TÊM RECUO DE 1,2%

As exportações totais brasileiras de café, somando verde e industrializado (torrado e moído e solúvel), ficaram em 23.421.955 sacas de 60 quilos no acumulado dos oito primeiros meses do ano. Isso representa um declínio de 1,2% no comparativo com igual período de 2014, quando os embarques totais foram de 23,716 milhões de sacas. A receita é de US\$ 4,087 bilhões no total, incremento de 1% no comparativo com janeiro a agosto de 2014 (US\$ 4,047 bilhões). Nos dois primeiros meses da temporada 2015/16 (de julho de 2015 a junho de 2016), as exportações chegam a 5,688 milhões de sacas, queda de 7,2% contra igual período de 2014/15 (6,129 milhões). A receita no acumulado julho e agosto é de US\$ 917,754 milhões, diminuição de 20% contra igual intervalo de 2014 (US\$ 1,147 bilhão).

A comercialização da safra de café do Brasil 2015/16 (julho/junho) está em 44% da produção total estimada,

Lessandro Carvalho - lessandro@safra.com.br

Preço para bica corrida do Sul de Minas (Bebida Boa - Tipo 6 - R\$/saca de 60 kg)	
março	461,59
abril	473,25
maio	445,70
junho	454,67
julho	437,39
agosto	474,76
setembro	478,18

relativa ao final de agosto, dado de Safras & Mercado. Com isso, já foram comercializados pelos produtores 22,33 milhões de sacas, tomando-se por base a projeção de Safras & Mercado de uma safra de 50,4 milhões de sacas. A comercialização está adiantada contra a média dos últimos cinco anos para este período, que é de 39%. Em 2014, o mês de agosto terminou com 44% da safra comercializada. Houve, ainda, avanço de

sete pontos percentuais na comercialização da safra 2015/16 em relação ao final do mês de julho. Segundo o analista de Safras & Mercado Gil Barabach, o repique na Bolsa de Nova York e a disparada do dólar fizeram as cotações do café subirem acima de R\$ 500 a saca para as melhores bebidas ao longo de agosto, o que trouxe o vendedor ao mercado e garantiu uma melhora no fluxo comercial.

ARROZ

MERCADO GAÚCHO SEGUE COM PREÇOS EM ELEVAÇÃO

O mercado brasileiro de arroz acumulou alta de 3,4% na primeira quinzena de setembro. No mercado gaúcho, referência nacional, a saca de 50 quilos era cotada a uma média de R\$ 36,63, a maior desde 24 de fevereiro. “Esse era um comportamento esperado e que foi postergado devido à não presença do Governo para garantir fôlego financeiro aos produtores e à consequente sobreoferta gerada pela necessidade de venda no pós-colheita”, explica o analista de Safras & Mercado Elcio Bento. Com a demanda voltando a se ajustar à oferta, o lado vendedor passou a ter vantagem na “queda de braço” para a formação de preços, e o mercado iniciou uma escalada. “A pergunta que se faz neste momento é até que ponto as cotações têm forças para se elevarem”, frisa. No lado fundamental, com uma produção de 12,450 milhões de toneladas, contra 12,125 milhões de toneladas da safra passada, não haveria justificativa para grandes recuperações. No

Rodrigo Ramos - ridrugi@safra.com.br

Preço do arroz irrigado em Alegrete/RS (R\$/saca de 50 kg)	
março	35,18
abril	35,18
maio	34,24
junho	32,78
julho	32,61
agosto	33,49
setembro	34,81

entanto, com o dólar operando acima de R\$ 4,00, o arroz brasileiro passou a ser competitivo no mercado externo e a aquisição nos parceiros do Mercosul tornou-se cara. Na Bolsa de Chicago, referência para a formação de preços extra-Ásia, a saca do grão em casca era cotada a US\$ 13,88, com alta de 0,4% em relação ao mesmo momento do ano passado. Convertida para a moeda brasileira, cotada a R\$ 3,85/dólar no dia

14 de setembro, corresponderia a R\$ 53,42/saca. No mesmo período do ano passado, a taxa cambial era de R\$ 2,33/dólar, e a cotação da bolsa de Chicago era de R\$ 32,20/saca. Ou seja, os preços internacionais, em reais, acumulam valorização de 65,9% em relação a igual momento do ano passado. A média de preços no Rio Grande do Sul (R\$ 36,63/saca) é 31,43% inferior à cotação atual na Bolsa de Chicago.

SOJA

Dylan Della Pasqua - dylan@safras.com.br

BRASIL DEVE ULTRAPASSAR AS 100 MILHÕES DE TONELADAS

A produção brasileira de soja em 2015/16 deverá totalizar 100,538 milhões de toneladas, aumento de 5,3% sobre a temporada anterior, de 95,496 milhões. A previsão é de Safras & Mercado. No relatório anterior, divulgado em julho, a estimativa era de 99,809 milhões de toneladas. Com o plantio a ser intensificado nos próximos dias, Safras indica aumento de 3,8% na área, que ficaria em 32,921 milhões de hectares. O levantamento indica que a produtividade de média deverá passar de 3.025 quilos/hectare para 3.069 quilos.

O Mato Grosso deverá colher 29,210 milhões de toneladas, com um aumento de 5% sobre a temporada anterior. A safra do Paraná está estimada em 17,868 milhões de toneladas, superando em 4% a produção obtida em 2013/14. No Rio Grande do Sul, a previsão é de uma elevação de 3%, totalizando 15,606 milhões de toneladas. A expectativa é de novo recorde para a produção nacional, rompendo a barreira de 100 milhões de toneladas. “Na comparação com os números de julho, houve revisão na produtividade de alguns estados e também aumento na projeção de área de Goiás, ocupando mais espaço anteriormente destinado

Soja em Cascavel/PR (R\$/saca de 60 kg)	
março	63,81
abril	61,63
maio	60,69
junho	62,19
julho	67,74
agosto	71,81
setembro	74,50

ao milho”, resume o analista de Safras & Mercado Luiz Fernando Roque.

O relatório de setembro do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda) surpreendeu ao elevar a projeção de safra americana em 2015/16. A estimativa para os estoques finais foi reduzida. A safra norte-americana está estimada em 3,935 bilhões de *bushels*, enquanto o mercado apostava em 3,838 bilhões. O Usda indicava em agosto produção de 3,916 bilhões de *bushels*. Os estoques ficaram estimados em 450 milhões de *bushels*, enquanto o mercado esperava 396 milhões. No relatório anterior, a previsão era de 470 milhões de *bushels*. Para 2014/15, o Usda redu-

ziu a sua estimativa de 240 milhões para 210 milhões de *bushels*, enquanto o mercado apostava em 228 milhões.

Segundo o Usda, as exportações em 2015/16 deverão somar 1,725 bilhão de *bushels*, repetindo o número de julho. O esmagamento está projetado em 1,87 bilhão, contra 1,86 bilhão do ano anterior. A produtividade foi elevada de 46,9 *bushels* para 47,1 *bushels* por acre. O relatório projetou safra mundial em 2015/16 de 319,61 milhões de toneladas. No relatório anterior, o número era 320,05 milhões. Os estoques finais foram reduzidos de 86,88 milhões de toneladas para 84,98 milhões, abaixo do esperado pelo mercado, de 86,5 milhões.

LANÇAMENTO

LINHA DE MOVIMENTAÇÃO MARINI.

PARA VOCÊ MOVIMENTAR BONS NEGÓCIOS.

GARRA MOVIMENTADORA

tubo

BRAÇO MOVIMENTADOR

multit

BRAÇO MOVIMENTADOR

multit

Rodado Duplo • Alongadores de Eixo • Áros • Discos

Movimentação

marini.agr.br
54 3316.4100

MARINI
Força que surpreende

ALGODÃO

Rodrigo Ramos - ridrugi@safras.com.br

MERCADO DOMÉSTICO TEM POUCOS NEGÓCIOS

O mercado brasileiro de algodão encerrou a primeira quinzena de setembro com fracas vendas no disponível. “Há pouca pressão de oferta, ainda em virtude do grande número de contratos que os cotonicultores e *traders* têm que cumprir”, explica o analista de Safras & Mercado Cezar Marques da Rocha Neto. Conforme o analista, as fábricas estão querendo pagar o preço mais baixo do que o praticado no Esalq. “Dados divulgados também chamam a atenção, pois a venda no varejo tem diminuído fortemente, e alcançou seu pior patamar desde 2002”, acrescenta.

O preço do algodão no Cif São Paulo era de R\$ 2,32 por libra-peso em 16 de setembro. Quando comparado ao mês anterior, havia ganhos de 6,42%. Comparado ao ano passado, acumulava alta de 38,10%.

No cenário internacional, destaque



para o relatório de setembro de oferta e demanda do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), do dia 11.

O Usda estimou a produção global de algodão em 108,74 milhões de fardos para a temporada 2015/16, ante os 108,99 milhões de fardos indicados no mês anterior. Na safra 2014/15, eram esperados 118,94 milhões de fardos. As exportações mundiais

de algodão foram estimadas em 34,26 milhões de fardos para 2015/16, ante 34,52 milhões no mês passado. A estimativa para o consumo mundial é de 113,44 milhões de fardos, ante 114,65 milhões de fardos indicados no mês anterior.

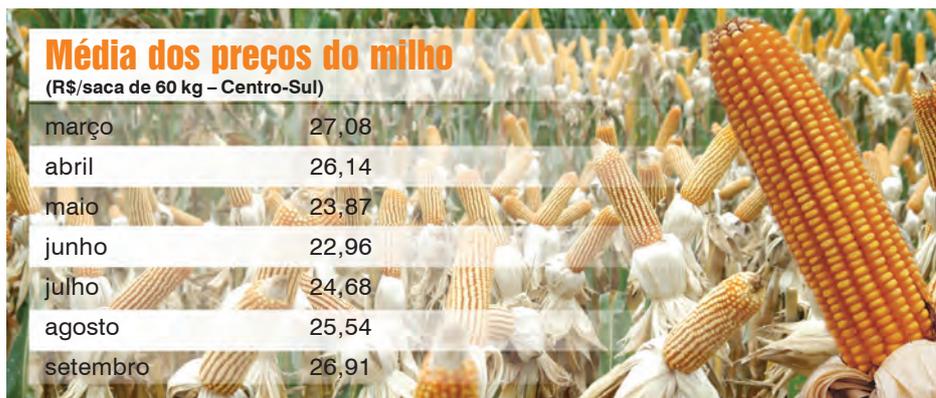
Os estoques finais foram projetados em 106,26 milhões de fardos, ante 105,19 milhões projetados no relatório passado.

MILHO

Arno Baasch - arno@safras.com.br

PREÇOS INTERNOS SEGUEM ELEVADOS COM BOM MOVIMENTO NA EXPORTAÇÃO

O mercado brasileiro de milho permanecia com um quadro de preços bastante favorável na segunda quinzena de setembro. A forte desvalorização do real frente ao dólar, diante da elevada falta de confiança do mercado internacional na solidez econômica brasileira, tem contribuído para um movimento bastante aquecido das exportações do cereal, o que acaba mantendo os preços internos bem elevados. De acordo com o analista de Safras & Mercado Paulo Molinari, a boa perspectiva de exportação tem deixado o mercado interno bastante lento, pois os vendedores procuram reter a oferta projetando um aquecimento ainda maior das cotações. Os compradores, de outro lado, dispendo de poucos estoques, acabam se sujeitando a pagar preços maiores para o cereal, mas apenas para atender as necessidades mais pontuais. “Essa condição tem deixado o mercado bem travado”, afirma.



Outro fator de suporte ao cereal leva em conta o corte na estimativa de produção dos Estados Unidos promovida pelo Departamento de Agricultura (Usda), no relatório de oferta e demanda de setembro, estimando a safra em 345,07 milhões de toneladas. “Embora o corte tenha ficado aquém do esperado pelo mercado, essa redução também acabou contribuindo para uma recuperação das cotações no cenário internacional, o

que gera reflexos no mercado doméstico”, analisa. Molinari ressalta que outro ponto de atenção no momento é o início do cultivo da safra verão 2015/16 no Centro-Sul do Brasil. “A perspectiva é de que a área possa recuar frente aos 4,536 milhões de hectares plantados na safra verão 2014/15, ocupando 4,095 milhões de hectares. Esse fator também pode contribuir para manter os preços do cereal aquecidos”, finaliza.

TRIGO

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

PREÇOS SOBEM NO PARANÁ COM MAIOR LIQUIDEZ DO MERCADO INTERNO

O mercado brasileiro de trigo vem apresentando maior volume de negócios, principalmente na Região Norte do Paraná. Segundo o analista de Safras & Mercado Jonathan Pinheiro, os preços apresentaram forte elevação na terceira semana de setembro. As cotações ficam entre R\$ 700 e R\$ 720 a tonelada de trigo de safra nova. Na semana anterior, os reportes estavam entre R\$ 630 e R\$ 640. “As chuvas das últimas semanas provocaram perdas na produção do cereal. Entretanto, o trigo que será colhido daqui para frente pode apresentar qualidade superior”, explica o analista. Na Região Centro-Sul do Paraná, o mercado segue travado, com poucos negócios sendo realizados e com preços estáveis, se mantendo nos mesmos patamares. “Também houve perda de qualidade do cereal devido às chuvas recorrentes das ultimas semanas”, disse.

Média mensal do preço do trigo em Maringá/PR (R\$/tonelada)	
março	645,00
abril	730,00
maio	730,00
junho	690,95
julho	680,00
agosto	680,00
setembro	675,00

No Rio Grande do Sul, a colheita de trigo deve começar em meados de outubro. No mercado internacional, a Bolsa de Chicago para o trigo tem sido pressionada por fatores técnicos, além de dados do cenário financeiro. A firmeza do dólar tira a competitividade do cereal americano. As chuvas que caíram recentemente

na região das Grandes Planícies dos Estados Unidos favoreceram o plantio de inverno. O quadro otimista em relação às lavouras aliado às preocupações quanto à demanda pelo grão norte-americano e à força do dólar, pressionou os preços ao longo da semana que se encerrou em 18 de setembro.

Indústria de Máquinas e Implementos Agrícolas

SIMPLIFICAR O TRABALHO NO CAMPO, COM SOLUÇÕES INOVADORAS.

GU 500i

TS5 Spray System

Embutidora de Grãos - SB 400

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

ADVANTA SEMENTES ENTRA NO MERCADO DE SOJA

A Advanta Sementes, empresa multinacional de sementes, reuniu a imprensa para anunciar em Campinas/SP, a entrada no mercado de sementes de soja. A empresa, que já atua em milho, sorgo, canola e girassol, lançou a marca Vereda, a linha de sementes que inicia com duas variedades, a ADV4341 Ipro e a ADV4317 Ipro, resultados da parceria com a Don-Mario na genética e com a Monsanto na tecnologia Intacta. Nesta safra, as sementes serão plantadas por cerca de 500 a 600 produtores de diferentes regiões para que sirvam como difusores das variedades para, depois, em 2016/17, serem comercializadas. As duas variedades são de

ciclo precoce – a ADV4341 Ipro de cerca de 112 dias e a ADV4317 Ipro, de 102 dias – apropriadas para regiões de milho safrinha. A proposta da empresa é entregar ao produtor um pacote, a semente de soja precoce e a de milho de segunda safra. “Nossa expectativa é que essas variedades de soja sejam competitivas com as líderes de mercado”, avalia Edison Kopacheski (à direita), CEO Brasil da empresa. Ele esclarece que as duas variedades são apropriadas para o Cerrado, mas podem ser semeadas a partir do Rio Grande do Sul. A Advanta Seeds



Fotos: Divulgação

tem escritório em Dubai, nos Emirados Árabes, e está presente em 58 países. No Brasil, possui centros de desenvolvimento em Uberlândia/MG e Sorriso/MT. “O foco da empresa é a qualidade dos nossos produtos e a proximidade grande com os nossos clientes, os produtores, e entender o que eles querem”, explica Claudio Torres (à esquerda), CEO global. (A Granja esteve em Campinas a convite da Advanta).

JACTO LANÇA PULVERIZADOR CONDOR 800 AM-18

A tradicional família de pulverizadores Condor amplia sua linha de produtos com o lançamento, na Expointer, do novo Condor 800 AM –18. Suas barras de 18 metros proporcionam mais produtividade e reduzem o amassamento dos cultivos. Juntamente com o lançamento do Condor AM-18, a Jacto reforça a campanha de comandos elétricos e eletrônicos para os equipamentos dessa linha, com condições especiais que visam



oferecer mais tecnologia aos equipamentos com preços mais atrativos e garantia de aquisição de peças originais Jacto. “Os produtores terão oportunidade de adquirir um equipamento com maior tecnologia e produtividade, contar com a garantia integral da Jacto, disponibilidade de peças de reposição e facilidade de venda futura, quando o equipamento estiver usado”, explica Paulo Henrique M. S. Bueno, gerente de Produtos da linha de Pulverizadores Tratorizados.

AGRITECH LANÇA DOIS MODELOS DE TRATORES

A Agritech, fabricante dos tratores Yanmar Agritech, lançou na feira de Esteio dois modelos de tratores: o 1160 Turbo, um equipamento multifuncional, com o motor de 55 cv e levante hidráulico de até 2,2 mil quilos para suprir as necessidades de produtores que trabalham com diversidade de cultivos; e o 1145 Vitigno Perfetto, desenvolvido exclusivamente para parreirais, com motor de 39 cv, altura de 1,2 metro, levante hidráulico com capacidade de até 850 quilos e rodado especial que facilita manobras em pequenos espaços. “Mesmo com o momento de

instabilidade econômica no País, investimos para apresentar inovações que ofereçam mais economia, conforto e segurança aos nossos clientes”, destaca o gerente de Marketing da Agritech, Pedro Lima (foto).



IPACOL TEM NOVA VERSÃO DE COLHEDORA

Um novo conceito operacional com aumento do desempenho e da produtividade em qualquer condição de trabalho é a proposta para a nova colhedora de forragem autopropelida, a CFA 2000 versão S3, que foi apresentada pela Ipa-col na feira de Esteio. A nova versão do equipamento traz como novidade sistemas hidrostáticos e eletrônicos de última geração, plataforma com tecnologia de ponta e motor com maior potência, de 326 cv, resultando em mais economia de combustível e facilidade de acesso aos componentes, auxiliando no processo da manutenção, quando necessário. Na cabine, foram instalados sistemas eletrônicos de última geração, permitindo ao operador controlar todo o funcionamento da máquina e realizar suas operações a partir do joystick.

CASE APRESENTA MAIOR TRATOR DE MÉDIA POTÊNCIA



Na Expointer, a Case IH apresentou o Puma 230, maior trator de média potência da marca. Com 234 cvs de potência nominal, o modelo marca a evolução da linha Puma, cujo ponto forte é a transmissão automática com a função APM (Gerenciamento Automático de Produtividade), gerando uma economia de até 20% no consumo de combustível, quando comparada com essa função desligada. O trator também está equipado com novo conjunto diferencial do eixo traseiro e novo eixo dianteiro. Multiuso, o Puma 230 é indicado para diversos tipos de aplicação, como preparo do solo, plantio, transporte e pulverização, tanto no cultivo de grãos quanto no setor canavieiro. “A Região Sul, concentra produtores que investem em equipamentos com tecnologia embarcada, não importa o tamanho da propriedade”, destacou César Di Luca (foto), diretor Comercial da Case IH para o Brasil.

PULVERIZAÇÃO É O FOCO DA GTS

Para atender uma demanda percebida no campo, a GTS do Brasil apresentou na Expointer a Baralum, barra de pulverização em alumínio com até 36 metros de largura. De acordo com o presidente da GTS do Brasil, Assis Strasser, o foco desse produto são lavouras com grandes extensões e que precisam de agilidade nos processos, seja na pulverização ou na fertilização. “Mas também vislumbramos o mercado de reposição, quando o produtor precisa trocar a barra original do pulverizador por outra, por conta do desgaste pelo tempo de uso”, completa. Segundo Strasser, a Baralum permite um aumento na área de pulverização sem os malefícios do peso que as barras normais oferecem, pois a estrutura de alumínio, mais leve, evita os problemas de desequilíbrio que acontecem nesse tipo de equipamento.

KEPLER WEBER APRESENTA DUAS NOVAS TECNOLOGIAS

A Kepler Weber preparou dois grandes lançamentos para a Expointer. A primeira novidade é a Máquina de Limpeza ML 40, projetada para fazer a limpeza de diversos tipos de grãos, permitindo separar impurezas, tanto grossas e médias quanto as mais leves. O processo é iniciado na introdução dos grãos no equipamento, realizada por meio de um funil autolimpante, com defletores e um registro controla-

do por contrapesos. Esse sistema faz com que o produto se distribua de maneira homogênea, formando uma lâmina uniforme de grãos. A segunda é o Transportador de Corrente Combinado, desenvolvido para oferecer uma alternativa às obras civis, trazendo mais agilidade, economia, facilidade de manutenção e versatilidade, atendendo diferentes demandas de layout no campo.

JOHN DEERE DESTACA O CONCEITO DE SOLUÇÕES INTEGRADAS

A participação da John Deere na Expointer enfatizou o conceito de “Soluções Integradas” adotado pela empresa e que oferece, além dos produtos, os serviços e a garantia de suporte aos agricultores. Na opinião do gerente de Vendas da John Deere, Tangleder Lambrecht (à esquerda na foto), e do gerente de Marketing para Colheitadeiras da empresa, Gustavo Barden (à direita), a marca deve ir ao encontro do que o mercado



demandam e oferecer pacotes de serviços que incluam, por exemplo, treinamento para operadores de máquinas. Entre os mais de 20 equipamentos que a fabricante destacou na feira estava mais um modelo da Série S de colheitadeiras com o exclusivo sistema de limpeza de grãos DF3. O público conferiu o funcionamento do sistema no Cine 180°, localizado no estande da John Deere.

DUPONT PIONEER: A CHEGADA DA TECNOLOGIA LEPTRA

A DuPont Pioneer lança nesta safra seus híbridos com a tecnologia Leptra de proteção contra insetos. Os híbridos com a tecnologia apresentam excelente eficácia nas populações suscetíveis das pragas dessa tecnologia, oportunizando ao agricultor mais flexibilidade e maior confiança em suas decisões de plantio. A tecnologia Leptra, devido ao seu amplo espectro, é hoje a melhor opção para auxiliar no controle das principais lagartas que atacam o milho, como a lagarta-do-cartucho, lagarta-elasmô, lagarta-do-trigo, broca-da-cana-de-açúcar, lagarta-eridania, lagarta-da-espiga e lagarta-rosca. A utilização da Leptra, alerta a empresa, requer a adoção de boas práticas agrícolas, como o Manejo da Resistência de Insetos (MRI), para manter a suscetibilidade das pragas, prolongando a eficácia e durabilidade da tecnologia.

AGRIMEC LANÇA CARRETA GRANBOX TRIFLEX

Acompanhando a tendência dos produtos multifuncionais, a Agrimec apresenta ao mercado a linha Triflex de carretas graneleiras. O diferencial dessa linha está em seu projeto construtivo, no qual foram introduzidos dois canos que permitem executar simultaneamente a tarefa de abastecimento das plantadeiras – na etapa do plantio – com adubo e com sementes. A carreta ainda acompanha o trabalho de recolhimento de grãos na etapa da colheita. Pode ser usada em terrenos alagados e em lavouras de terras altas. Ideal para produtores de grãos em geral, o implemento otimiza recursos, economizando tempo e mão de obra, como a agricultura de hoje exige. São cinco modelos disponíveis, na versão duas rodas.



LS TRACTOR APRESENTA O TRATOR R60 C

A principal novidade da LS Tractor na Expointer 2015 foi o trator R60 C. Entre os diferenciais do modelo, a empresa destaca a cabine de luxo e o motor com menor consumo de combustível e baixo nível de ruído e de vibração. O R60 C, que também terá versão de eixo estreito, é o terceiro produto lançado pela LS Tractor neste ano. Apesar do momento de retração de vendas de máquinas agrícolas, o diretor Comercial da empresa, André Rorato (foto), comemora o crescimento dos negócios em 33% este ano, em comparação com 2014. “O resultado é consequência de novos produtos, novas revendas e das nossas próprias ferramentas de crédito”, diz. Segundo ele, a expectativa é encerrar 2015 com crescimento de 40% nas vendas.



GSI PREPARA NOVIDADES PARA 2016 EM ARMAZENAGEM

Encerrada a participação na Farm Progress Show, em setembro, em Decatur, EUA, a GSI Brasil prepara a inserção de novos produtos do segmento de armazenagem no mercado brasileiro para 2016. As principais novidades apresentadas na feira e que estão sendo estudadas pela unidade brasileira envolvem estruturas metálicas e passarelas. Essas estruturas vêm contemplar uma área que a empresa vem focando para os próximos meses que é o segmento de grandes movimentações de grãos. E para ampliar ainda mais a oferta de tecnologias voltadas para esse segmento, a GSI Global, por intermédio da AGCO, adquiriu a marca Inter-Systems, reforçando o segmento de armazenagem da GSI Brasil.

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA É APOSTA DA MASSEY FERGUSON

A Massey Ferguson levou para a exposição de Esteio uma série de novidades para os produtores. Entre os destaques, a MF 5690, nova colheitadeira híbrida classe 4 da marca, a linha de tratores MF 6700R Dyna-4 e, pela primeira vez, a plantadeira MF 700 CFS, com sistema único para colocação de sementes. A empresa ainda investiu na divulgação do novo sistema de transmissão de dados sem fio, o Go-Task. A solução em agricultura de precisão permite que os produtores tomem decisões mais assertivas, reduzindo o tempo e os esforços necessários para transferir e gerenciar dados gerados e utilizados nas operações. “Nossa estratégia para atrair os clientes é investir em inovação, em lançamentos que atendam suas necessidades e em interessantes condições de pagamento”, observa o gerente de Vendas da Massey, Leonel Oliveira (à esquerda na foto, ao lado do diretor de Marketing da AGCO na América do Sul, Alfredo Jobke).



SHOW DE MÁQUINAS É ATRAÇÃO DA NEW HOLLAND

Além das novidades em máquinas agrícolas, quem visitou o estande da New Holland na Expointer conferiu de perto exposições especiais de equipamentos que misturaram manobras radicais e informações técnicas. Os *shows* diários e a possibilidade de realizar *test drive* atraíram o público e ajudaram a divulgar a tecnologia dos equipamentos. A New Holland também destacou na feira lançamentos de 2015, como a colheitadeira CR5.85 e o trator T7.260. Outra novidade é a utilização de sacas de soja como moeda de troca na aquisição de novas máquinas, modalidade conhecida como *barter*. Todo o portfólio de produtos pode ser negociado por meio da operação. O cliente também pode dar lance para contemplação do Consórcio New Holland ou quitar um financiamento com o grão.



Marcos Nagelstein

METALFOR LANÇA LINHA DE AGRICULTURA DE PRECISÃO

A empresa que, desde 2001, fabrica uma das linhas mais completas de pulverizadores para o mercado brasileiro, em Ponta Grossa/PR, está lançando a comercialização de uma nova alternativa em agricultura de precisão. A oferta abarca soluções em navegação com guia virtual e pilotos automáticos; controle de pulverização com corte automático de seções e controlador de vazão; controle de distribuição de fertilizantes com automatização da distribuição de fertilizantes a taxas fixas e variáveis e com diferentes níveis de prescrição. As novas tecnologias poderão chegar embarcadas nos pulverizadores e distribuidores que a empresa fabrica ou ser adquiridas no varejo.

PLA PROJETA AMPLIAR PARTICIPAÇÃO EM PULVERIZADORES

Depois de dois anos sem participar da Expointer, a Pla do Brasil retornou à feira de Esteio com foco especial nos produtores gaúchos. Com vendas autorizadas em diferentes regiões do estado, a fabricante de pulverizadores autopropelidos levou para a exposição o Hydra 200, considerado o menor e o mais simples de todos os pulverizadores autopropelidos, mas com a eficiência e tecnologia das



máquinas maiores. O gerente de Marketing da Pla, Tomas Lorenzoni (à esquerda na foto), e o diretor Comercial da empresa, Renato Silva (à direita), também destacaram o modelo H3500, máquina com barra de fibra de carbono, tecnologia das pistas de Fórmula 1. “Trabalhamos para ampliar nossa participação no mercado brasileiro de pulverizadores dos atuais 3% para 7% nos próximos dois ou três anos”, observa Silva.

I SIMPÓSIO DESAFIOS DO AGRONEGÓCIO DA ESALQ/USP

O I Simpósio Desafios do Agronegócio, realizado na Esalq/USP, em Piracicaba/SP, em agosto, reuniu estudantes, professores, pesquisadores e profissionais do agronegócio na discussão de temas como produção sustentável, desafios das instituições e do futuro profissional, logística e mercado. A coordenação e a organização foram do Departamento de Engenharia de Biosistemas. “O agronegócio tem sido um dos setores que tem suportado e carregado esse País”, afirmou o diretor da escola, professor Luis Gustavo Nussio, sobre a importância de discussão do tema do encontro. “Cabe à instituição gerar conhecimento e formar pessoal que possam ir à frente e fazer essa agricultura andar em um ritmo maior do que atualmente e estou muito animado com a perspectiva de poder inserir a Esalq nesse grande plano de expansão do agronegócio”. Cristiano Walter Simon, que se formou em Engenharia Agrônoma na escola em 1965, participou da organização do evento junto aos alunos e foi presidente do simpósio. “Montamos uma programação voltada para assuntos pontuais do agronegócio, que vive uma época de indefinições no País, com crise política e econômica, mas que ainda é o que sustenta a economia brasileira”, explicou. O responsável pela palestra de abertura, Roberto Rodrigues, ressaltou que o agronegócio representa 1/4 do PIB do País, 1/3 dos empregos e é responsável pelo saldo comercial, no entanto, não tem o respaldo político correspondente aos valores econômicos e sociais que exibe, de modo que é necessária uma melhor comunicação quanto a essa importância para que as estratégias sejam adequadas.

SEMEADORA SSM FFI É DESTAQUE DA SEMEATO

A Semeato destacou durante a Expointer a semeadora para grãos graúdos SSM FFI, com 13 ou 15 linhas. Um dos diferenciais da máquina, explica o coordenador geral de Vendas da empresa, Valdes Canabarro (foto), é a autonomia de trabalho, com capacidade para 1.050 quilos de sementes. “Isso representa economia de tempo e praticidade para o operador”, afirma. A semeadora também possibilita a distribuição de adubos e sementes a taxa variável, permitindo o controle e monitoramento do plantio em tempo real. O sistema SFLOW proporciona melhor continuidade no fluxo de distribuição de fertilizantes devido ao perfil da rosca dosadora e também pelo fato de que o adubo mantém-se enclausurado dentro da cápsula, reduzindo assim a variação mesmo em terrenos mais inclinados.



MANN-FILTER ANUNCIA PRODUTOS PARA MAQUINÁRIO AGRÍCOLA

A Mann-Filter atualizou sua linha de produtos para maquinários agrícolas e da construção civil, além de compressores e geradores. Para tratores, a empresa lançou os elementos filtrantes do ar condicionado CU 3125 e CU 3939 (para tratores John Deere modelos 5078E/5085E/5090E); e filtros blindados do combustível com separador de água WK 8114 (para trator New Holland TM150) e WK 8044x (para trator Case/New Holland com motor Iveco). O Grupo Mann+Hummel é um dos principais especialistas mundiais em soluções de filtração, bem como parceiro de desenvolvimento e fornecedor de equipamentos originais para as indústrias internacionais de engenharia automotiva e mecânica.



VALLEY LANÇA PROJETO MEU PRIMEIRO PIVOT

A Valley Irrigação deu início ao Projeto Meu Primeiro Pivô. O objetivo é apresentar aos agricultores os caminhos para a aquisição do primeiro pivô, por meio de informações gerais sobre irrigação, legislação, opções de financiamento e instalação. Para o diretor presidente da Valmont Brasil, João Rebequi, idealizador da campanha, esse é o caminho mais curto para que novos projetos de irrigação possam virar realidade. “É uma forma de demonstrar de maneira efetiva as vantagens da irrigação, por meio de números, experiências e resultado, desmistificando a complexidade em se adquirir, implantar e manter o equipamento”, afirma.

NOVOS TRATORES PARA A LINHA BT DA VALTRA

A Valtra preparou para a Expointer o lançamento de quatro versões da família BT. Com desenho arrojado, os modelos têm agora capô com *design* global e faróis que melhoram a qualidade de iluminação. Agora, a linha pesada BT estará disponível nas seguintes potências: BT150 (150 cv), BT170 (170 cv), BT190 (190 cv) e BT210 (215 cv). Entre as melhorias adotadas nas novas versões estão o aumento da vazão das válvulas de controle remoto, que garantem mais agilidade e melhor performance em qualquer tipo de operação. Mesmo com a queda na venda de máquinas este ano, o diretor comercial da Valtra, Paulo Beraldi (à esquerda, ao lado do diretor de Produtos da AGCO América do Sul, Jak Torretta), é otimista quanto ao desempenho do agronegócio. “A agricultura é mais resistente às crises e nossas dificuldades são menores em relação a outros setores”, considera.



LIMAGRAIN INVESTI R\$ 60 MILHÕES EM GOIÁS

A LG Sementes, marca multinacional do grupo francês de biotecnologia Limagrain, inaugurou no mês passado, em Goiânia/GO, sua nova unidade de beneficiamento de sementes. A unidade tem área de 12 mil metros quadrados. A empresa atua no município goiano desde 2011 e investiu, inicialmente, R\$ 60 milhões nas novas instalações, com previsão de injetar mais R\$ 30 milhões nos próximos cinco anos. “Nossa presença no Centro-Oeste nos permite produzir sementes de milho na melhor região do Brasil. Para essa finalidade, estamos bem posicionados para poder atender com uma logística rápida e eficiente. Estamos ao lado da ferrovia Norte-Sul e de importantes vias rodoviárias”, afirma o gerente de Marketing da empresa, Lee Anderson Porto.



SIMPÓSIO DO IPNI: FERTILIZANTES EM FERTIRRIGAÇÃO

O International Plant Nutrition Institute (IPNI) promoveu o Simpósio sobre Boas Práticas para Uso Eficiente de Fertilizantes em Fertirrigação, no mês passado, em Itupeva/SP. Foram discutidos temas relacionados a questões sobre como aumentar a eficiência de utilização da água, dos nutrientes e de outros insumos para obter elevada produtividade na agricultura moderna, e quais as principais ferramentas que têm sido empregadas no campo para se obter maior eficiência na fertirrigação. A prática ajuda a alimentar a população por meio do uso mais eficiente da terra, com maior rendimento por hectare, maior eficiência no uso da água, uso de fontes adequadas de nutrientes e de água para diminuir o es-



trese salino e menor poluição ambiental e biofortificação agrônômica. Qualquer método ou sistema de fertirrigação empregado deve adotar o manejo de nutrientes 4Cs (fonte correta, dose correta, época correta, local correto), sendo que esse manejo também deve ser aplicado à água utilizada. O simpósio permitiu o estreitamento das relações de grandes especialistas nacionais e internacio-

nais em fertirrigação; difundir os resultados de projetos de pesquisa e de novas tecnologias; e aprimorar as recomendações de manejo da fertirrigação. Considerando-se que o manejo da fertirrigação envolve o conhecimento de várias áreas, como solos, adubação, fisiologia vegetal, hidráulica e automação, a formação de equipes multidisciplinares pode promover melhor desenvolvimento.

ANOTE AÍ

Entre os dias 30 de novembro e 4 de dezembro ocorre a XXVI Jornada de Atualização em Agricultura de Precisão promovida pelo Departamento de Engenharia de Biosistemas da Esalq/USP, em Piracicaba/SP. Ao longo de uma semana são abordados os conceitos e as ferramentas da agricultura de precisão, além de atividades e demonstrações em campo, com a presença da indústria e de fornecedores de soluções e serviços disponíveis no mercado. Mais informações e inscrições em www.agriculturadeprecisao.org.br

Difundir tecnologias e informações para todas as cadeias envolvidas no processo produtivo de milho para um público-alvo formado por produtores, profissionais das áreas de ciências agrícolas, econômica, política e ambiental e estudantes de graduação e pós graduação é o objetivo do Simpósio do Cultivo do Milho no Plantio Direto – Estratégias e Desafios do Sistema, a ser realizado de 12 a 13 de novembro, em Cascavel/PR. Mais informações no telefone (19) 3417.6600 e e-mail cdt@fealq.org.br

A Fenatran, de 9 a 13 de novembro, no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo, é o maior e mais completo evento voltado para a cadeia do transporte rodoviário de carga da América Latina. Espaço dedicado para tomadas de decisão na renovação de frotas de caminhões, implementos, serviços em geral, além de permitir a experiência única de conhecer, comparar e testar as principais soluções disponíveis para aumentar a performance dos serviços de distribuição. Mais informações em www.fenatran.com.br

Mais informações sobre eventos em www.agranja.com

IPMA - ÍNDICE DE PREÇOS MÁQUINAS AGRÍCOLAS

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

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

TRATORES		Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
AGRALE	4100 4X2	15CV	40.214	26.537	25.154	23.911	22.805	21.837	20.653	19.665	18.560	17.553	16.526	
	4100.4 4X4	15CV	45.806	30.226	28.652	27.235	25.976	24.874	23.524	22.400	21.141	19.994	18.824	
	4118.4 4X4	18CV	49.403	32.600	30.902	29.374	28.016	26.827	25.372	24.159	22.801	21.564	20.302	
	4230.4 4x4 HSE	30CV	62.499	41.242	39.094	37.161	35.442	33.939	32.098	30.563	28.845	27.280	25.684	
	575.4 COMPACT INV. /S. REDUTOR 4X4	75CV	90.459	59.693										
	5075.4 4X4 COMPACT SUPER REDUTOR	75CV	90.459	59.693	56.584	53.786	51.299	49.122						
	5075.4 4X4 INVERSOR	75CV	92.649	61.138	57.954	55.088	52.540	50.311	47.582	45.307	42.760	40.440	38.075	
	5085.4 4X4	85CV	111.965	73.884	70.036	66.572	63.494	60.800	57.502	54.753	51.675	48.871	46.012	
	5105	105CV	122.223	80.653										
	BX 6180 4X4 SH	168CV	194.196	128.147	121.473	115.466	110.126	105.454	99.733	94.966	89.627	84.764	79.806	
CASE IH	FARMALL 80 OLAT MEC. 12X4 (OF161P)	85CV	58.198	52.993	50.233									
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X4 (OF1639)	85CV	59.837	54.486	51.648									
	FARMALL 80 PLAT MEC. 20X12 (OJ1R87)	78CV	67.214	61.204	58.016	55.147	52.597	50.366	47.633	45.356				
	FARMALL 80 ARROZ MEC. 12X12 (OJ18R5)	78CV	69.673	63.443	60.139	57.165	54.521							
	FARMALL 90 4X4 PLATAFORMADO IMPOR.	90CV			60.327	57.344	54.892	52.372	49.531	47.163				
	FARMALL 95 PLAT MEC. 12X12 (OL1R93)	104CV	80.329	73.146	69.336	65.907	62.859	60.193	56.927	54.206				
	FARMALL 110 PLAT MEC. 8X8 (NJ11R6)	110CV	90.165											
	FARMALL 120 PLAT MEC. 8X8 (QJ12R6)	122CV	98.362											
	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		106.069	100.545	95.573	91.153	87.286	82.551					
	PUMA 140 PLAT MEC. 15X12 (GK1R46)	144CV	120.949											
	PUMA 140 ARROZ MEC. 15X12 (GK1R44)	144CV	124.309											
	PUMA 155 PLAT MEC. 15X12 (GL1R56)	157CV	128.509											
	PUMA 170 PLAT MEC. 15X12 (GM1R71)	167CV	138.588											
	PUMA 155 ARROZ MEC. 15X12 (GP1C55)	157CV	141.948											
	PUMA 185 PLAT MEC. 15X12 (GN1R85)	182CV	143.627											
	PUMA 185 ARROZ MEC. 15X12 (GR1C87)	182CV	166.306											
	PUMA 185 ARROZ SPS 18X6 (GV1P87)	182CV	182.264											
	PUMA 205 NACIONAL FPS 18X6 (PN1CN1)	197CV	190.663	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	240.916	228.369	217.076								
	MAGNUM 260 N FPS 18X4 (601DW3)	257CV	283.055	257.742	244.318	232.236								
	MAGNUM 290 N FPS 18X4 (901DW1)	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	558CV	552.254	473.010	430.708									
	JOHN DEERE	5055E 4X2	55CV	53.838	37.480	34.128	32.351							
		5055E 4X4	55CV	55.520	38.651	35.194	33.381							
5065E 4X2		65CV	63.011	43.866	39.943	37.863								
5065E 4X4		65CV	67.072	46.693	42.517	40.303								
5075E 4X2		75CV	73.188	50.951	46.394	43.978	41.803							
5425N 4X4 ESTREITO		78CV	74.365	51.770	47.141	44.685								
5078E 4X2		78CV	75.643	52.660	47.951	45.453								
5075E 4X4		75CV	76.177	53.032	48.289	45.774	43.510							
5078E 4X4		78CV	78.694	54.784	49.885	47.286	44.948							
5085E 4X2		85CV	82.727	57.592	52.441	49.710								
5090E 4X4		90CV	86.727	60.377	54.977	52.114	49.537							
5085E 4X4		85CV	87.784	61.112	55.647									
6110D 4X4 CABINADO IMPORTADO		107CV	102.493	71.352	64.971	61.587								
6110E 4x4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO		110CV	110.118	76.660	69.804	66.169								
6110E 4X4		110CV	114.789	79.912	72.766	68.976	65.565							
6125D 4X4 CABINADO IMPORTADO		125CV	118.803	82.567	75.183	71.267								
6125E 4X4		125CV	125.563	87.412	79.595	75.449	71.718							
6110E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO		110CV	127.755	88.939	80.985	76.767								
6125E 4X4 SYNCROPLUS PLATAFORMADO		125CV	135.065	94.027	85.619	81.159								
6125E 4X4 POWRQUAD PLATAFORMADO		125CV	147.781	102.880	93.680	88.801								
7195J 4X4 POWQUAD PLUS C/RED DUTH		195CV	194.299	135.264	123.167	116.753								
7195J 4X4 POWQUAD CABINADO		195CV	225.955	157.302	143.235	135.775								
7210J 4X4 POWQUAD CABINADO		210CV	245.977	171.241	155.926	147.805								
7210J 4X4 POWQUAD CAB. DUPLADO		210CV	251.014	174.747	159.119	150.832	143.373							
7225J 4X4X POWQUAD CAB. DUPLADO		225CV	280.545	195.306	177.839	168.577	160.241							
8260R 4X4 APS CABINADO		260CV	444.169	309.215	281.562	266.897								
8335R 4X4 APS CABINADO		335CV	497.025	346.012	315.068	298.658								
9410R 4X4 ARTICULADO		410CV	518.222	360.768										
9460R 4X4 ARTICULADO		460CV	579.297	403.286										
9510R 4X4 ARTICULADO		510CV	635.409	442.350										
9560R 4X4 ARTICULADO	560CV	697.527	485.595											



GRUPO VIA MÁQUINAS

R: Francisco M. de Souza, 107 | conj. 901
Pioneiros | Baln. Camboriú | SC |
CEP 88331-080
Tel/Fax 47 3081-3053
comercial@viamaquinas.com.br
www.usadaomaquinas.com.br

LEILÕES OUTUBRO 2015

Leilões on-line com lotes programados para finalizar a partir de 01.10.2015 através do site:

www.usadaomaquinas.com.br

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

<p>TRATOR JD 7300 4X4 ANO 2001 LOTE 1980</p> <p>Valor Total: R\$ 70.000,00 (R\$ 11.250,00)</p> <p>04:00:28:06</p> <p>ESTUAR LANCE AUTO-OPERTA</p>	<p>TRATOR NH 8030 4X4 ANO 2009 LOTE 1972</p> <p>Valor Total: R\$ 50.000,00 (R\$ 11.250,00)</p> <p>04:00:19:43</p> <p>ESTUAR LANCE AUTO-OPERTA</p>	<p>TRATOR VALTRA BH180 4X4 ANO 2003 LOTE 1949</p> <p>Valor Total: R\$ 28.000,00 (R\$ 11.250,00)</p> <p>04:00:29:22</p> <p>ESTUAR LANCE AUTO-OPERTA</p>
---	---	--

	Modelo	Potencia	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	35.832	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	39.285	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			
	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	48.398	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	25.598	24.171	
MF 255 4X4 ADVANCED		55CV	55.679	40.351	36.742	34.828	33.106	31.575	30.236	28.595	27.228	25.698	24.303	
MF 250XF 4X4 COMPACTO		50CV	58.887	42.675	38.858	36.835	35.013	33.394	31.977	30.243	28.797	27.178	25.703	
MF 2625 4X4 PLATAFORMADO		62CV	65.519	47.482										
MF 4265 4X2 COMPACTO PLATAFORMADO		85CV	71.982	52.165	47.500	45.026	42.800	40.820	39.089	36.968				
MF 4265 4X2 PLATAFORMADO		65CV	75.771	54.911	50.000	47.396	45.052	42.969	41.146	38.914				
MF 4265 4X4 COMPACTO PLATAFORMADO		85CV	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	56.589	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	85CV	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	50.108					
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	84.168	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	62.832					
MF 4297 4X4 PLATAFORMADO	120CV	122.644	88.880	80.931	76.716	72.922	69.550	66.600	62.987					
MF 4291 4X4 CABINADO	105CV	125.431	90.900	82.770	78.459	74.580	71.131	68.113	64.418					
MF 4292 4X2 CABINADO	110CV	130.077	94.266	85.836	81.365	77.342	73.765	70.636	66.804					
MF 4292 4X4 CABINADO	110CV	139.368	101.000	91.967	87.177	82.866	79.034	75.681	71.576					
MF 7140 4X4 PLATAFORMADO	140CV	141.226	102.346	93.193	88.340	83.971	80.088	76.690						
MF 4297 4X4 CABINADO	120CV	147.730	107.060	97.485	92.408	87.838	83.776	80.222	75.870					
MF 7150 4X4 PLATAFORMADO	150CV	157.951	114.466	104.229	98.801	93.915	89.572	85.772						
MF 7170 4X4 PLATAFORMADO	170CV	167.390	121.307	110.458	104.705	99.528	94.925	90.898						
MF 7140 4X4 CABINADO	140CV	168.171	121.873	110.974	105.194	99.992	95.368	91.322						
MF 7150 4X4 CABINADO	150CV	170.958	123.893	112.813	106.937	101.649	96.949	92.836						
MF 7180 4X4 PLATAFORMADO	180CV	172.035	124.673	113.524	107.611	102.290	97.559	93.420						
MF 7170 4X4 CABINADO	170CV	177.462	128.606	117.105	111.006	105.516	100.637	96.368						
MF 7140 4X4 ESPECIAL	140CV	183.274	132.818	120.940	114.641	108.972	103.933	99.524						
MF 7180 4X4 CABINADO	180CV	183.966	133.320	121.397	115.074	109.383	104.325	99.899						
MF 7350 4X4 CABINADO	150CV	185.824	134.666	122.623	116.236	110.488	105.379	100.908						
MF 7150 4X4 ESPECIAL	150CV	192.869	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						
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	27.108	
	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	85CV	78.254	56.710	51.638	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	85CV	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	53.228	50.766	48.612	45.975	43.778	41.316	39.075	
	TL 85 4X2 EXITUS CABINADO	88CV	89.975	65.205	59.373	56.281	53.498	51.024	48.859	46.209	44.000	41.526	39.273	
	TS6 120 4X4 CABINADO	118CV	91.615	66.393	60.455									

	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 8020 4X4 PLATAFORMADO	111CV	105.641	76.558	69.711	66.080	62.813	59.908	57.366	54.254				
	8030 4X4	123CV	109.220	79.151	72.073	68.319	64.940	61.937	59.310	56.092	53.411	50.408	47.673	
	TL 95 4X4 EXITUS CABINADO	103CV	110.424	80.024	72.867	69.072	65.656	62.620	59.964	56.711	54.000	50.964	48.199	
	TS 6020 4X4 CABINADO	111CV	114.414	82.915	75.500	71.568	68.029	64.883	62.130	58.760				
	TS 6040 4X4 PLATAFORMADO	132CV	114.718	83.136	75.701	71.758	68.210	65.055	62.296	58.916				
	TS 6040 4X4 CABINADO	132CV	127.351	92.291	84.037	79.660	75.721	72.219	69.155	65.404				
	TM 7010 4X4 PLATAFORMADO	141CV	131.395	95.222	86.706	82.190	78.126	74.513	71.352	67.481				
	TK 4060 ESTEIRA PLATAF. BI-PARTIDA	101CV	134.684	97.605	88.876									
	TM 7020 4X4 PLATAFORMADO	149CV	143.287	103.840	94.553	89.629	85.197	81.257	77.810	73.588				
	TM 7010 4X4 EXITUS CABINADO	141CV	145.429	105.392	95.967	90.968	86.470	82.471	78.973	74.888				
	TM 7020 4X4 EXITUS CABINADO	149CV	152.739	110.690	100.791	95.541	90.817	86.617	82.942	78.443				
	TM 7010 4X4 SPS CABINADO	141CV	153.215	111.034	101.104	95.839	91.099	86.887	83.201	78.687				
	TM 7040 4X4 PLATAFORMADO	180CV	161.978	117.385	106.887	101.320	96.309	91.856	87.959	83.187				
	TM 7020 4X4 SPS CABINADO	149CV	165.287	119.783	109.071	103.390	98.277	93.733	89.756	84.887				
	TM 7040 4X4 EXITUS CABINADO	180CV	171.104	123.998	112.909	107.028	101.736	97.031	92.915	87.874				
	TM 7040 4X4 SPS CABINADO	180CV	181.777	131.733	119.952	113.704	108.082	103.084	98.710	93.355				
	T7.240 4X4	234CV	248.831	180.327	164.200	155.648								
	T7 245 4X4	242CV	259.627	188.151	171.324	162.401								
	T8 270 4X4 IMPORTADO	285CV	304.006	220.312	200.610	190.161								
	T8 295 4X4 IMPORTADO	286CV	312.640	226.569	206.307	195.562								
	T8 325 4X4 IMPORTADO	313CV	333.089	241.389	219.801	208.353								
	T8 355 4X4 IMPORTADO	307CV	343.541	248.963	226.698	214.891								
	T8 385 4X4 IMPORTADO	335CV	358.991	260.160	236.893	224.555								
	T9.450 4X4 IMPORTADO	446CV	516.779	374.508	341.015									
	T9.505 4X4 IMPORTADO	502CV	581.866	421.531	383.833									
	T9.560 4X4 IMPORTADO	557CV	620.737	449.846	409.615									
	T9.615 4X4 IMPORTADO	613CV	710.281	514.738	468.705									
	T9.670 4X4 IMPORTADO	669CV	775.168	561.762	511.523									
	VALTRA	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
		A 550 4X2 PLATAFORMADO	50CV	48.138	34.885	31.768	30.111	28.622	27.299					
		A 550 4X4 PLATAFORMADO	50CV	55.233	40.027	36.447	34.549	32.841	31.322					
		BF 65 4X2 PLATAFORMADO S/ TOLDO	66CV	63.387	45.936	41.828	39.650	37.689	35.946	34.421				
BF 75 4X2 PLATAFORMADO S/ TOLDO		77CV	63.970	46.359	42.213	40.014	38.036	36.277	34.738					
BF 65 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO		66CV	65.790	47.677	43.414	41.152	39.117	37.309	35.726					
A 650 4X2 PLATAFORMADO		68CV	66.771	48.399	44.061	41.767	39.701	37.865						
A 750 4X2 PLATAFORMADO		78CV	68.235	49.450	45.027	42.682	40.571	38.695						
BF 75 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO		77CV	69.600	50.439	45.928	43.536	41.383	39.469	37.795					
A 850 4X2 PLATAFORMADO		85CV	71.348	51.706	47.082	44.629	42.422	40.461						
A 660 4X4 PLATAFORMADO		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	78.230	55.243	50.303	47.683	45.325	43.229						
A 850 4X4 PLATAFORMADO		85CV	82.656	59.900	54.544	51.703	49.146	46.873						
A 950 4X4 PLATAFORMADO		95CV	82.735	59.958	54.596	51.752	49.193	46.918						
BM 100 4X2 PLATAFORMADO		106CV	94.920	68.788	62.637	59.374	56.438	53.828	51.545	48.748	46.418	43.808	41.432	
BM 100 4X4 PLATAFORMADO		106CV	100.357	72.728	66.224	62.775	59.671	56.912	54.497	51.541	49.077	46.318	43.805	
BM 110 4X2 PLATAFORMADO		116CV	102.975	74.626	67.952	64.413	61.227	58.396	55.919	52.885	50.357	47.526	44.947	
BM 110 4X4 PLATAFORMADO		116CV	109.084	79.053	71.983	68.234	64.860	61.860	59.236	56.022	53.345	50.345	47.614	
BM 100 4X2 CABINADO		106CV	114.636	83.076	75.647	71.707	68.161	65.009	62.251	58.874	56.060	52.908	50.037	
BM 125i 4X4 PLATAFORMADO		135CV	119.553	86.640	78.892	74.783	71.085	67.797	64.921	61.399	58.464	55.177	52.183	
BM 100 4X4 CABINADO		106CV	120.093	87.031	79.247	75.120	71.405	68.103	65.214	61.676	58.728	55.426	52.419	
BM 110 4X2 CABINADO		116CV	122.711	88.828	80.975	76.758	72.962	69.588	66.636	63.021	60.008	56.834	53.582	
BM 110 4X4 CABINADO		116CV	128.819	93.355	85.006	80.579	76.594	73.052	69.953	66.158	62.996	59.454	56.228	
BM 125i 4X4 CABINADO		135CV	143.313	103.858	94.570	89.645	85.212	81.271	77.823	73.601	70.083	66.143	62.554	
BH 145 4X4 PLATAFORMADO		153CV	145.678	105.572	96.131	91.124	86.618	82.612	79.107	74.816	71.240	67.234	63.586	
BH 165 4X4 PLATAFORMADO		174CV	149.366	108.245	98.564	93.431	88.811	84.704	81.110	76.710	73.043	68.936	65.196	
BH 180 4X4 PLATAFORMADO		189CV	152.132	110.249	100.390	95.161	90.455	86.272	82.612	78.131	74.396	70.213	66.403	
BH 145 4X4 CABINADO		153CV	165.413	119.874	109.154	103.469	98.352	93.804	89.284	84.951	80.891	76.343	72.201	
BH 165 4X4 CABINADO		174CV	169.801	123.054	112.049	106.214	100.961	96.293	92.207	87.205	83.037	78.368	74.116	
BH 180 4X4 CABINADO		189CV	173.868	126.002	114.733	108.758	103.380	98.599	94.416	89.294	85.026	80.245	75.891	
BH 185i 4X4 CABINADO		200CV	180.793	131.020	119.303	113.089	107.497	102.526	98.176	92.850	88.412	83.441	78.914	
BH 205i 4X4 CABINADO		210CV	189.012	136.976	124.726	118.230	112.384	107.187	102.639	97.071	92.431	87.234	82.501	
BT 150 4X4 CABINADO	150CV	193.622	140.317	127.768	121.114	115.125								
BT 170 4X4 CABINADO	170CV	200.998	145.663	132.636	125.728	119.510								
BT 190 4X4 CABINADO	190CV	227.736	165.040	150.280	142.453	135.409								
BT 210 4X4 CABINADO	215CV	243.411	176.399	160.623	152.257	144.728								
S 293 4X4 CABINADO IMPORTADO	325CV	377.408	343.656	325.757										
S 353 4X4 CABINADO IMPORTADO	375CV	438.590	399.366	378.566										
MT 765C CHALLENGER ESTEIRA IMPORT.	320CV	458.351	359.696	316.471										
YANMAR	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	
	1235 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	30CV	41.234	29.882	27.210	25.792								
	1145 4X4 COMPLETO PLATAFORMADO	39CV	44.982	32.598	29.683	28.137	26.746	25.509	24.427	23.102	21.997	20.761	19.634	
	1145 4X4 PLATAFORMADO	39CV	44.982	32.598	29.683	28.137	26.746	25.509	24.427	23.102	21.997	20.761	19.634	
	1055 4X4 ESTREITO PLATAFORMADO	46CV	54.549	39.531	35.996									
	1250 AGRITECH 4X4 PLATAFORMADO	50CV	44.232	32.055	29.188	27.668								
	1155 4X4 SUPER ESTREITO PLATAFORMADO	55CV	47.231	34.228	31.167	29.544	28.083	26.784	25.648	24.257				
	1055 4X4 DT PLATAFORMADO	55CV	47.231	34.228	31.167	29.544	28.083	26.784	25.648	24.257	23.097	21.799	20.616	
	1155 4X4 PLATAFORMADO S/ TOLDO	55CV	49.480	35.858	32.651	30.951	29.420	28.060	26.869	25.412	24.197	22.836	21.597	
	1155 4X4 PLATAFORMADO	55CV	50.980	36.945	33.641	31.889	30.312	28.910	27.684	26.182	24.930	23.529	22.252	
	1155 4X4 SUPER ESTREITO CABINADO	55CV	54.728	39.661	36.115	34.234	32.541	31.036	29.719	28.107				
	1155 4X4 CABINADO	55CV	63.725	46.181	42.051	39.861	37.890	36.138	34.605	32.727	31.163	29.411	27.815	
	1175 4X4 PLATAFORMADO	75CV	63.725	46.181	42.051	39.861	37.890	36.138	34.605	32.727				
	1175 4X4 AGRÍCOLA PLATAFORMADO	75CV	63.943	46.339	42.195	39.998	38.020	36.261	34.723	32.839				
1175 4X4 CABINADO	75CV	78.719	57.047	51.946	49.240	46.805	44.641</							

	Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
CASE IH	AF2566 4X2 (661JS1) PLAT. 3020 20'	AXIAL	387.544	361.019	330.446	307.912	286.924						
	AF2388 SPECIAL COM PLAT FLEXIVEL 30'	AXIAL					287.455	273.414	260.472	245.373	233.294		
	AF2566 4X2 (661JS3) PLAT. 3020 25'	AXIAL	406.066	385.417	352.778	328.722	306.314						
	AF2399 COM PLAT FLEXIVEL 30'	AXIAL					318.722	303.154	288.804	272.063	258.669		
	AF2688SP 4X2 (XB1NS1) PLAT. 3020 25'	AXIAL	502.001	464.370	425.045	396.060	369.063						
	AF2688 4X2 (XA1MD1) PLAT. 3020 25'	AXIAL	552.744	508.367	465.316	433.585	404.030						
	AF2799 4X2 (XD1MD1) PLAT. 3020 30'	AXIAL	551.975	514.196	470.651	438.556	408.662						
	AF2688 4X2 (XA1MD1) PLAT. 3020 30'	AXIAL	545.718	514.912	471.307	439.167	409.231						
	AF7120 COM PLAT FLEXIVEL 30'	AXIAL		529.665	484.810	451.750							
	AF2799 4X2 (XD1MD5) PLAT. 3020 35'	AXIAL	564.129	531.408	486.406	453.237	422.342						
	AF7120 COM PLAT FLEXIVEL 35'	AXIAL		534.528	489.261	455.897							
	AF2799ARROZ 4X4 (FX1M51) PLAT2010 20'	AXIAL	575.623	536.225									
	AF7230 4X2 (3A1SG1) PLAT. 3020 30'	AXIAL	590.544	550.125									
	AF2799 ST (XE1MD7) PLAT. 3020 35'	AXIAL	594.759	554.052	507.132	472.549	440.338						
	AF2799ARROZ 4X4 (FX1K53) PLAT2010 25'	AXIAL	592.986	556.981									
	AF7230 4X2 (3A1DH3) PLAT. 3020 35'	AXIAL	603.565	566.836									
	AF8120 COM PLAT FLEXIVEL 35'	AXIAL		628.908	575.649	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	116.030
	MF 5650 MECANICA ARROZ PLAT. 18	5 SP	334.625	220.825	205.711	188.290	175.540	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	241.885	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	392.382	258.940	241.217	220.789	205.733	191.709	182.345				
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 15	5 SP	400.244	264.129	246.050	225.214	209.856	195.551	185.989				
	TC 5070 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 17	5 SP	410.476	270.881	252.341	230.971	215.221	200.550	190.754				
	TC 5070 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 17	5 SP	444.153	293.104	273.043	249.920	232.878	217.004	206.404				
	TC 5090 COM PLATAFORMA 25	6 SP	483.292	318.933	297.104	271.944	253.399	236.127	224.593				
	TC 5090 COM PLATAFORMA 20	6 SP	487.546	321.741	299.720	274.338	255.630	238.205	226.570				
	TC 5090 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	526.546	347.477	323.694	296.282	276.078	257.259	244.693				
	TC 5090 ARROZ EST. PLAT. RIGIDA 20	6 SP	534.955	353.027	328.864	301.014	280.487	261.368	248.601				
	CR 5080 COM PLAT. FLEXIVEL 20	DUPL ROTOR	539.261	355.868	331.511								
	CS 660 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 20	6 SP	608.842	401.786	374.286	342.590							
	CS 660 ARROZ COM PLAT. RIGIDA 25	6 SP	623.921	411.737	383.556	351.074							
	CR 6080 COM PLAT. SUPERFLEX 25	DUPL ROTOR	639.806	422.220	393.321	360.013							
	CR 6080 COM PLAT. DRAPER 30	DUPL ROTOR	718.806	474.353	441.886	404.465							
	CR 9080 COM PLATAFORMA 30	DUPL ROTOR	722.611	476.864	444.225	406.606	378.879						
	CR 9080 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 9080 PREMIUM COM PLAT. 40	DUPL ROTOR	882.219	582.193	542.345	498.416	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													

COLHEITADEIRAS & PULVERIZADORES

Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
VALTRA												
BC 4500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 20	5 SP	407.850	269.148	250.726	229.493	213.844	199.267	189.534	180.562			
BC 4500 R ARROZ COM PLAT. RIGIDA 18	5 SP	424.761	280.308	261.122								
BC 6500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 25	AXIAL	564.027	372.212	346.736	317.373	295.730	275.572	262.111				
BC 7500 COM PLATAFORMA FLEXIVEL 30	AXIAL	628.686	414.882	386.485								
BC 7500 COM PLATAFORMA DRAPER 35	AXIAL	676.435	446.392	415.839								
PULVERIZADORES AUTO PROPELIDOS												
CASE IH												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
SPX 3185 27 MT	3000 LT										165.811	159.026
PATRIOT 3500 STANDARD 30MT	3500 LT			283.150	263.775	245.729	233.679					
PATRIOT 3500 STANDARD 27MT	3500 LT			288.298	268.571	250.197	237.928	226.619	213.425	202.870		
PATRIOT 250 BARRA 24 m (TOPCAT 1PS2)	2500 LT	347.085	321.155									
PATRIOT 3500 FULL 30MT	3500 LT			305.014	284.119	264.657	251.662					
PATRIOT 250 BARRA 27 m (TOPCAT 1PS3)	2500 LT	366.639	339.829									
PATRIOT 3500 FULL 27MT	3500 LT			319.187	297.347	277.004	263.420	250.900	236.292	224.606		
PATRIOT 250 BARRA 27 m (TOPCAT 1PS5)	2500 LT	396.341	367.360									
PATRIOT 350 BARRA 27m (TOPCAT 1BRB)	3500 LT	472.880	437.552									
PATRIOT 350 BARRA 30 m (TOPCAT 1BR4)	3500 LT	491.018	455.114									
JACATO												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
UNIPORT 2000 PLUS 24MT	2000 LT	305.554	202.028	187.255	171.348	159.623	148.703	141.411	134.689	126.848		
UNIPORT 2500 STAR 24MT	2500 LT	386.549	255.580	236.891	216.767	201.935	188.120	178.895	170.392	160.472		
UNIPORT 3000 PLUS CANAVIEIRA 24MT	3000 LT	625.767	413.747									
UNIPORT 3030 32MT	3000 LT	540.176	357.156	331.040								
UNIPORT 3000 PLUS 28MT	3000 LT	632.933	418.486	387.885	354.934	330.648	308.027	292.922	278.999	262.756		
UNIPORT 3000 VORTEX PLUS 24MT	3000 LT	670.036	443.018	410.623	375.741	350.031	326.084	310.093	295.354	278.159		
UNIPORT 3000 PLUS 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							
4730 30MT	3000 LT	583.495	381.647	353.134	323.104	300.970	280.353	266.587				
MF												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
MF 9030 VERSÃO CANA	3000 LT	481.022	318.045	294.788								
MF 9030 24MT	3000 LT	514.178	339.966	315.107	288.339	268.609						
METALLFOR												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
FUTURA 2200AB 4X2 MECANICA 24MT	2200 LT	254.574	168.321	156.013	142.759	132.991						
MULTIPLE 2500AB 4X2 MECANICA 25MT	2500 LT	357.383	236.296	219.018	200.412	186.699	173.926	165.397	157.536	148.364	141.027	134.475
MULTIPLE 3000AB 4X2 MECANICA 28MT	3000 LT	363.258	240.181	222.618	203.707	189.768	176.785	168.116	160.125	150.803	143.345	136.686
MULTIPLE 3200AB 4X2 MECANICA 32MT	3200 LT	377.208	249.404									
HIDRO 4X4 28MT	2500 LT	402.299	265.994									
MONTANA												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
BOXER 2021M 21MT	2000 LT	322.664	213.340	197.740	180.942	168.561	157.029					
BOXER 2021H 21MT	2000 LT	366.850	242.556	224.819	205.721	191.645	178.533					
PARRUDA 3027 H-CANAVIEIRA 27 MT	3000 LT	372.042	245.989									
MA 2627M 27MT	2600 LT	390.485	258.183	239.303	218.975	203.991	190.035	180.717	172.127	162.106	154.089	146.931
MA 3027H 27MT	3000 LT	398.510	263.489	244.222	223.475	208.184	193.941	184.431	175.665	165.437	157.256	149.951
MA 2027H 27MT	3000 LT	411.037	271.771	251.898	230.500	214.728	200.037	190.228	181.186	170.638	162.199	154.664
NH												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
PS 3500 24MT	3500 LT	502.856	332.481	308.169	281.990							
PLA												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
M2500 S 4X2 MECANICA 28MT	2500 LT	232.670	153.837	142.588	130.476	121.548	113.232	107.680	102.561	96.590		
M3000 S 4X2 MECANICA 31MT	3000 LT	252.613	167.024	154.810	141.659	131.966	122.938	116.909	111.352	104.870		
H3000 T 4X4 HIDRO 25MT	3000 LT	305.794	202.186	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	182.668	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	283.469	262.741	240.421	223.970	208.647					
IMPERADOR CA 3100 27MT	3100 LT	450.165	297.642	275.878	252.442	235.169						
V												
Modelo	Potência	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004
BS 3020 H CANA 24MT	3000 LT	497.561	328.979	304.923	279.020	259.928						
BS 3020 H 28MT	3000 LT	507.612	335.625	311.084	284.657	265.179						

Máquinas em movimento

Números de produção da indústria brasileira de máquinas agrícolas

Vendas internas

Unidades	2015		2014		Variações (%)			
	AGO (A)	JUL (B)	JAN-AGO (C)	AGO (D)	JAN-AGO (E)	A/B	A/D	C/E
Tratores de rodas	3.626	3.237	27.649	5.439	37.636	12,0	-33,3	-26,5
Nacionais	3.593	3.184	27.461	5.354	37.457	12,8	-32,9	-26,7
Importados	33	53	188	85	179	-37,7	-61,2	5,0
Colheitadeiras	271	376	2.616	479	3.866	-27,9	-43,4	-32,3
Nacionais	271	374	2.604	479	3.855	-27,5	-43,4	-32,5
Importadas	0	2	12	0	11	0,0	-	9,1

Exportações

Tratores de rodas	563	609	4.813	976	6.195	-7,6	-42,3	-22,3
Colheitadeiras	14	6	252	36	586	133,3	-61,1	-57,0

Fonte: Anfavea/Setembro

POR QUE A ANDAV É IMPORTANTE PARA A SUA EMPRESA?



Não importa o tamanho de sua empresa. De distribuidores de pequeno porte até holdings, defendemos os seus interesses junto a fornecedores, governo e órgãos de fiscalização, promovendo a profissionalização e oferecendo benefícios para contribuir com o crescimento da distribuição.

A FORÇA QUE UNE A DISTRIBUIÇÃO



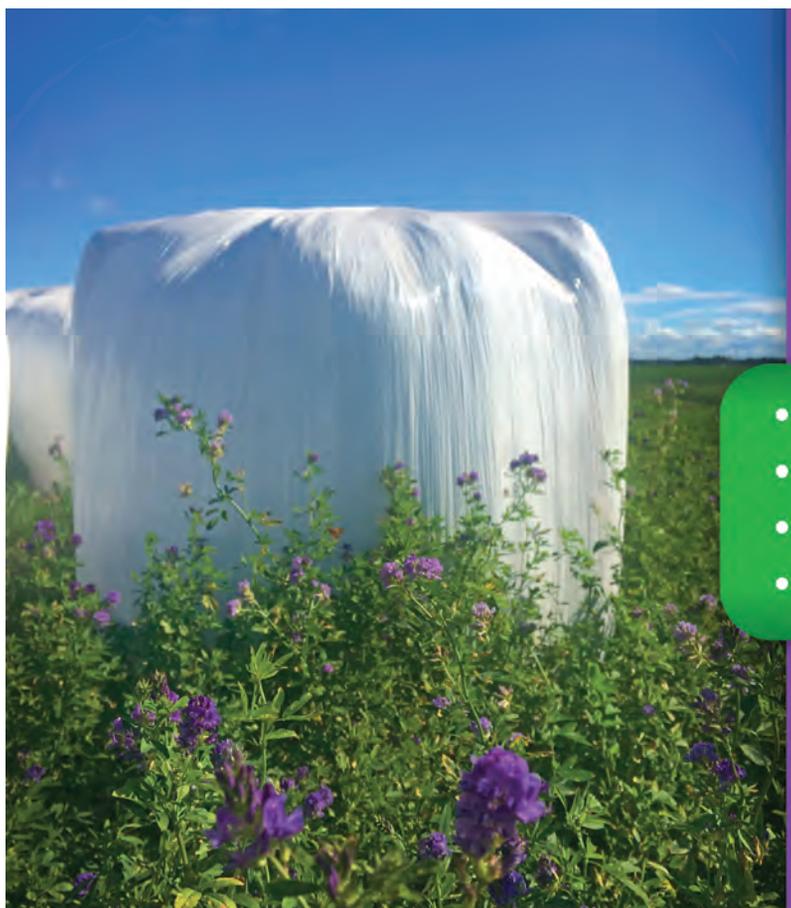
www.andav.com.br

PORTFÓLIO COMPLETO PARA A ALTA PRODUTIVIDADE

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



Rua General Sebastião Barreto 169,
Niterói, Canoas/RS



Alfafa

FormaD

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

51 8406 2276

feno@agranja.com.br

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



PHYTOTECH
BIOPROTEÇÃO E PERFORMANCE



**LINHA
BIOX**



**LINHA
VALORA**



**LINHA
AMINUM**





PRO+
CONFIANÇA EM PRODUTIVIDADE





Omega
NUTRIÇÃO VEGETAL





**METALÚRGICA
IRMÃOS**

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 lentilha



Reboque semeadeira



Screaper

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

São José
Industrial

**TANQUE AGRÍCOLA
COMBATE INCÊNDIO.**

saojoseindustrial.com.br

55 3616.0221
vendas@saojoseindustrial.com.br



METALÚRGICA SCARABELOT

Indústria de Implementos Agrícolas

RFS - ROLO FACA SCARABELOT



Aplicação:

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

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

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

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

São José Industrial

VAGÃO FORRAGEIRO 12.000 Lts.



saojoseindustrial.com.br

55 3616.0221
vendas@saojoseindustrial.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 SCARABELOR



CTT - CARRETA PARA TRANSPORTE
DE TRATOR / DIVERSOS



CTPC - CARRETA
PARA TRANSPORTE DE
PLATAFORMAS DE COLHEITADEIRAS



CTC - CARRETA PARA TRANSPORTE
DE COLHEITADEIRAS



ASHS - ARADO SUBSOLADOR
HIDRÁULICO SCARABELOT



PCT - PÁ CARREGADEIRA TRASEIRA



PAT - PLATAFORMA AGRÍCOLA TRASEIRA



RG - RODA GAIOLA



RS - RODA PARA SEMEAR



RAMG - RODA AUXILIAR MEIA GAIOLA



REA - RODA ESPÁTULA AUXILIAR



RAC - RODA AUXILIAR
PARA COLHEITADEIRA



RAS - RASPADORA AGRÍCOLA SCARABELOT



RFS - ROLO FACA SCARABELOT



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

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



FENOSUL

COMERCIAL AGRÍCOLA LTDA

**IMPLEMENTOS
AGRÍCOLAS EM GERAL**

**EQUIPAMENTOS PARA FENAÇÃO
E SILAGEM**
peças e assistência técnica



Matriz : Carazinho - RS

FONE: (54) 3330-1262 / (54) 3330-1660

WWW.FENOSUL.COM.BR | E-MAIL: FENOSUL@FENOSUL.COM.BR

AV. FLORES DA CUNHA, 5588 - CEP 9950000 - CARAZINHO-RS



Qualidade e Confiabilidade



Lançamento

• 15 Toneladas

• 12 a 15 metros

• Quatro pistões para levante

• Suspensão por feixe de molas nas quatro rodas

• Quatro rodas com pneus 500/60x 22,5

• Pistão hidráulico direcional no eixo traseiro

• Paracheque com sinaleiras



Carreta robusta

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

**FAÇA JORRAR
OS RESULTADOS!**

AGROGUIA

ANUNCIE: (51) 3233.1822

agroguia@agranja.com

RELUB
Reciclagem de Óleo

www.relub.com.br
(51) 3233.3787

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

Industrialização e comércio de equipamentos para filtragem através de garantias tecnológicas altamente qualificadas e tradicionais no mercado. Nossa ampla linha de filtros nos permite serviços de micro filtragem de óleos lubrificantes e hidráulicos e neutralização de óleo diesel.

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

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

ALGUNS DE Nossos CLIENTES:
AGROVIA
REUNIONÁRIA
ESTAO
GRANFLO
Linha FERRACIOS
VOLVE E SAMA
USA FERRACIOS

FILTRAGEM:
LUBRIFICANTES
Óleos
Óleo Diesel
Óleo Turbina
Óleo Hidráulico
Óleo de Freio
Óleo de Motor

ASPIRADORES DE PÓ INDUSTRIAL

FILTROS DE ALTA PRECISÃO PARA ABASTECIMENTO DE DIESEL

FILTROS KLEENOIL MUELLER

FILTROS PARA GERADORES

FUNDIÇÃO BATATAIS
Linha Agrícola

DESDE 1977

Preparação do solo, plantio e colheita use nossa tecnologia, e colha lucratividade.

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

TNB
BRASIL

Materiais para inseminação artificial

Qualidade e Confiança.
Não se compra, se conquista!

www.tnbbrasil.com

São José
Industrial

www.saojoseindustrial.com.br

INCOTERM
Há 40 anos trazendo soluções para o seu negócio.

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

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

www.incoterm.com.br

AD Perozin
INDÚSTRIA METALÚRGICA

HÁ MAIS DE 50 ANOS PRODUZINDO SOLUÇÕES INOVADORAS PARA A AGRICULTURA DO BRASIL.

Marcas Produzidas:
POLIFORMA MÓVEIS

- Secadores de Cereais
- Silos P/ Armazenagem
- Fábrica de Rações
- Pte Limpeza Cereais
- Trituradores de Grãos
- Misturadores de Rações
- Elevador/Transportador de Cereais
- Bebedouros para Suínos

MÓVEIS EM AÇO PARA RESIDÊNCIAS E ESPAÇOS GOURMET

Fone: (49) 3444.1699
sao@poliformamoveis.com.br
www.poliformamoveis.com.br

PEROZIN INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA.
RUA ANTONIO PEROZIN, 3073 - VILA SÃO JOSÉ - CX 163 - 89700-000 CONCÓRDIA - SC

A Armco Staco desenvolve soluções para proteger a sua colheita.

Os Sistemas para Armazenagem de Grãos Armco Staco possuem todos os equipamentos necessários para garantir a preservação e integridade dos grãos armazenados. Nossas soluções são reconhecidas pela qualidade, tecnologia e eficiência na redução de perdas na safra.

armcostaco.com

projlemec
VENTILADORES INDUSTRIAIS

Ventiladores e Exaustores

Qualidade e Inovação apoiando o futuro da Agricultura

Conheça também nossas soluções em Dutos e Componentes.

www.projlemec.com.br
(51) 3451-5100 | Sapucaia do Sul | RS

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 - Tupaciretã/RS

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

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

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

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

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

OUTROS

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

Venha estudar no curso de Agronomia ofertado pelo IFCatarinense em Rio do Sul no Alto Vale. Entrada pelo ENEM/SISU. Informações no site http://www.ifc-riodosul.edu.br/site/

RATOS? MORCEGOS?



EX-RATTER

TECNOLOGIA ULTRA-SÔNICA CONTRA RATOS E MORCEGOS

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

BRASTÉCNICA

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




Alfafa

Alfafa, Feno e Silagem. A alimentação com pura qualidade para sua produção.

- Alfafa seca e Pré-secada
- Tifton seco e Pré-secado

51 8406 2276 feno@agranja.com

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

RELUB
Reciclagem de Óleo

www.relub.com.br
(51) 3233.3787

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

Industrialização e comércio de equipamentos para filtragem através de parcerias tecnológicas altamente qualificadas e tradicionais no mercado. Nossa ampla linha de filtros nos permite serviços de micro filtragem de óleos lubrificantes e hidráulicos e revitalização de óleo diesel.

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

FILTROS DE ALTA PRECISÃO PARA ABASTECIMENTO DE DIESEL



ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES

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



FILTROS PARA GERADORES

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

Celmi
Tecnologia em Pesagem

**Balança de Plataforma
CM 1002**

www.celmi.com.br **Grupo Celmi** **Contato 43 - 3035 1667**
SAC 0800 - 085 - 1667

www.chapebraz.com.br
CHAPEBRÁZ
Fone: (44) 3232-1210

Chapebraz, Industria e Comércio de Chapéus LTDA.
Av. Cristóvão Colombo, 1776 - Centro
Marialva - PR
(44) 3232-1210 / (44) 9991-0639 / (44) 9991-0637
www.chapebraz.com.br
chapebraz@chapebraz.com.br

A Agricultura e as Máquinas Agrícolas evoluíram.
Agora chegou a **INOVAÇÃO** que faltava: **VARP-04**
VALVULA REGULADORA DE PRESSÃO

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

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

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

Vantagens

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

Produto Patentado

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

No dia a dia com você, agricultor!
Informações virtuais; soluções reais!

AGRO LINK

Notícias . Cotações Agrícolas . Previsão do Tempo . Agromáquinas
Fertilizantes . Soja . Milho . Sistema de Defensivos . Classificados
Aviação Agrícola . Armazenagem . Vídeos *e muito mais!*

www.agrolink.com.br
#tudoéagro

abapa
Associação Baiana dos Produtores de Algodão

www.abapa.com.br

CHEGOU A HORA DA DUPLA QUE AJUDA VOCÊ A COLHER MAIS PRODUTIVIDADE.

FÁCIL APLICAÇÃO
MELHOR APROVEITAMENTO DO SOLO
COMPATÍVEL COM OUTROS INSUMOS
MAIS PRODUTIVIDADE NA SUA LAVOURA

(55) 3281.1323
vendasfida@fida.com.br

FIDA
FERTILIZANTE AMBIAL 20

martins_andrade

METALÚRGICA IRMÃOS
Tecnologia a serviço da lavoura

Plano niveladora de solo 10 metros

Reboque de transporte de máquinas agrícolas
Escarificador
Guincho frontal hidráulico
Tapadeira 14 discos com rolo

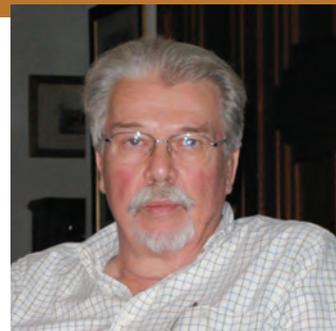
Rolo face helicoidal 4,20 metros
Par de rodas lentilha
Reboque semeadeira
Scraper

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

SODERTECNO
C 54 3331-5633 - CARAZINHO - RS

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

CAÇADAS



Fazendeiro não é sinônimo de caçador e vice-versa. Há fazendeiros que gostam de caçar, como há cavalheiros e damas, essencialmente urbanos, que se amarram em uma caçada. O imbecil do dentista de Minneapolis, USA, pagou 50 mil dólares para flechar o leão Cecil, no Zimbábue, e caçou problemas para o resto dos seus dias.

No escritório em que escrevo vejo a foto de um idiota de 18 anos, empunhando mosquetão militar, ao lado de uma onça-parda defunta. Do alto de uma árvore, a suçuarana arreganhava os dentes para mim e levou um tiro na boca, projétil que percorreu, vimos depois, toda a sua medula espinhal.

Creio desnecessário dizer que alcancei o índio cadiuéu, os cachorros e a onça meia hora depois que ela subiu na árvore. Mais veloz que os doutores (*sic*), o cadiuéu acompanhou de perto a onça e a cachorrada e foi deixando pelo caminho várias peças de roupa, que nos indicavam sua passagem por ali. Se a onça corresse um pouco mais, o excelente silvícola chegaria nu ao local onde nos esperou, de cócoras, revólver na mão.

Rapazola, andei caçando por aí, atingindo a perfeição aos 15 anos em uma tarde em que dei um tiro no meu próprio pé. Por meio centímetro destruiria o osso do dedão. Fui tratado com a sulfá que o médico enfiava no buraco da bala empurrando com o cabo do bisturi, até que o pó branco saísse na outra ponta do buraco. Sem anestesia, com o médico explicando que a sulfá era um sucesso na Guerra da Coreia.

Nos anos todos em que visitei e trabalhei no Pantanal caçei adoidado: queixadas, porcos-monteiros, onças-pardas e pintadas. A caça mais perigosa era a dos cachaços-monteiros, muito velozes, com dentes enormes que rasgam as barrigas dos cavalos e as pernas dos caçadores.

Cinegética – a arte da caça, hoje especialmente com ajuda de cães – é tão antiga quanto a espécie humana, que caçava para se alimentar. Afazendado parei de caçar, salvo quando necessário. Se a

cozinheira grita e o fazendeiro a encontra, na porta da cozinha, com uma cobra imensa no terreiro e o filhinho brincando perto da serpente, o jeito é abater a serpente a tiros, mesmo sabendo que não é venenosa.

A mãe de minhas filhas sempre atirou admiravelmente. Em um só ano matou 38 jararacas no pequeno terreiro da fazenda serrana. Nunca treinou ou competiu. Era um dom, aptidão inata para atirar com qualquer arma. Com um fuzil que nunca tinha visto, na fazenda de um amigo, cortou um cigarro a boa distância. Cigarro apagado encostado em um barranco. As testemunhas ficaram abismadas. De outra vez, pegou um revólver 357 Magnum novo, na caixa, e cortou a cabeça de uma cobra no alto de uma jabuticabeira.

O leão-símbolo do Zimbábue chamava-se Cecil em homenagem ao colonizador britânico Cecil John Rhodes (1853-1902), figura fascinante de saúde precária que se recuperou de um primeiro ataque cardíaco aos 21 anos, fundou a De Beers Mining Company e deu seu nome à Rodésia, país que teve agricultura e pecuária de primeiro mundo e foi considerado “o celeiro da África” sob domínio dos ingleses.

A partir de 1980, tornou-se independente e passou a ter a desventura, muito comum naquele continente, de ser dirigido por alguém como o doutor Robert Gabriel Mugabe, no início como primeiro-ministro e, desde 1986, como presidente. Zimbabuano nascido em 1924, Robert Gabriel foi casado com Sally Hayfron (de 1961 a 1992) e tem como cônjuge, desde 1996, Grace Mugabe. É pai de Bona, Chatunga Bellamine, Robert Peter e Michael Nhamodzenyika Mugabe. Grace Mugabe é sul-africana bonita e tem 50 aninhos.

Presidente mais antigo do mundo ainda no poder, Robert G. Mugabe destruiu um país de trezentos e noventa mil quilômetros quadrados, assim como temos visto a destruição de um país de oito milhões e quinhentos mil

que tem “reserva de gordura” para aleitar alimentando os filhos nos inevitáveis períodos de escassez.

Quanto vale um pula de Botswana? Sugiro ao leitor que procure na Internet e pule de alegria se o pula valer menos que o real. O Deserto de Kalahari ocupa 70% do território de Botswana. No Kalahari, quanto maior o traseiro mais cobiçada é a mulher,

Presidente mais antigo do mundo ainda no poder, Robert G. Mugabe destruiu um país de trezentos e noventa mil quilômetros quadrados, assim como temos visto a destruição de um país de oito milhões e quinhentos mil

METALFOR



Araucária



MAIS
para você!

GANHE 2% NAS TAXAS!*

AS MELHORES TAXAS DO MERCADO!

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

metalfor.com.br

Ponta Grossa (PR) Lucas do Rio Verde (MT)
42 3228-3100 65 3549-0010



Referência em soluções de tecnologia e produtividade.

ESSA PRECISÃO



(ISSO SÃO 3,8 CM)

Serviço de Correção via Satélite CenterPoint® RTX

O modo mais fácil e barato para obter precisão abaixo que 3,8cm*, para o seu sistema de posicionamento. Maior precisão ajuda você reduzir custos de combustível, aumentar o rendimento e melhorar a produtividade.

Centerpoint RTX é compatível com os Monitores Trimble CFX-750, FmX e TMX-2050, e com a antena AG-372, para obter a precisão com a repetibilidade (ano após ano) que você precisa para sua operação.



► **Para fazer seu pedido ligue para: +55 19 3113 7099 // TrimbleRTX.com.br**

© 2015 Trimble Navigation Limited. Todos os direitos reservados. Trimble, o Globo & o logo do Triângulo e CenterPoint são marcas registradas da Trimble Navigation Limited nos Estados Unidos e outros países. Todas as outras marcas registradas são propriedade dos donos respectivos.

*Resultados podem variar dependendo das condições.

