

Nº 487 - Ano 44 - Cz\$ 550,00

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

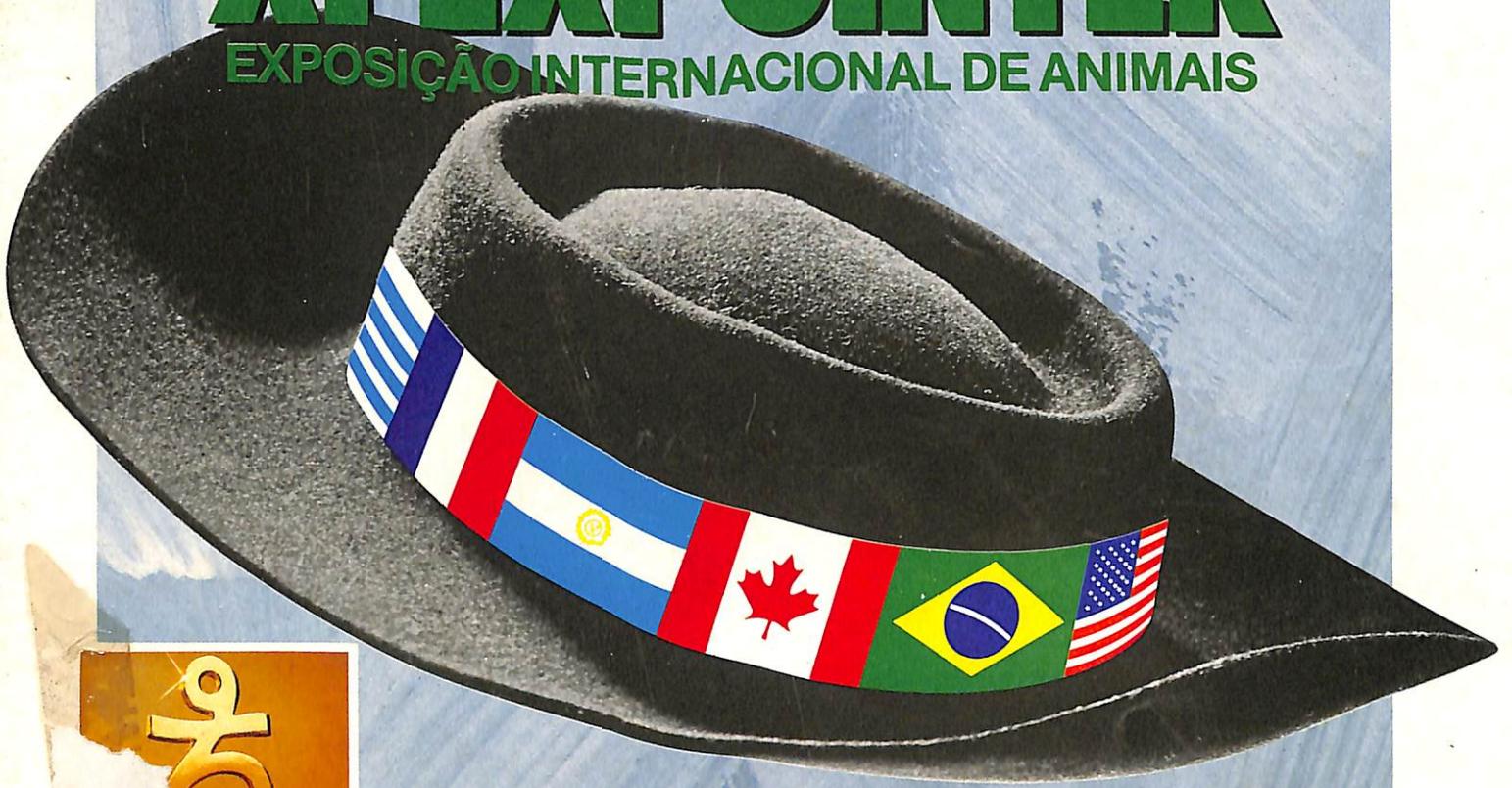
Edição Especial

● A MAIOR FEIRA AGROPECUÁRIA DA AMÉRICA LATINA

10 88
ESCASTRO
\$ 550 00

XI EXPOINTER

EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE ANIMAIS



● DESTAQUES-88
A GRANJA DO ANO

● O CALCÁRIO
QUE VEIO DO MAR

Na luta do sol a sol, conte com eles...

Motor com potência de 40 cv e torque constante, ideal para serviços que exijam grande variação de potência, com rendimento e economia.

Único na categoria com tração nas 4 rodas, possibilita trabalhos em locais acidentados, tornando-o eficiente em banhados.

Pequeno, compacto e com peso balanceado, garante baixa compactação do solo

Raio de giro pequeno, evita manobras desnecessárias

com facilidade no manejo do solo.



YANMAR
TRATORES

A Força da Terra.

ENDEREÇO:

Av. Dr. Gastão Vidigal, 2001 - Fone: (011) 261.0911
Telex (11) 83080 YANM BR - Cep 05314 - São Paulo - SP

A oportunidade perdida

O empresário Teldo Kasper se orgulha do total aproveitamento dos 21 mil hectares de terra pertencentes à sua empresa, a Kasper e Cia. Ltda., distribuídos em quatro propriedades situadas ao norte do estado de Mato Grosso do Sul. Vice-presidente da UDR, regional de Campo Grande, e coordenador de agricultura da Federação de Agricultura de Mato Grosso do Sul (Famasul), Kasper é hoje uma das lideranças mais ouvidas no Centro-Oeste do país.

Aos 56 anos, ele planta este ano nove mil hectares de soja e mil hectares de milho, além de melhorar seus 11 mil hectares de pastagens, onde são criadas nove mil cabeças de gado. A produtividade, que para ele é mais importante que a área plantada, deverá se manter, ou mesmo ultrapassar os 2500kg/ha de soja e 5000kg/ha de milho, obtidos integralmente em solos de cerrado.

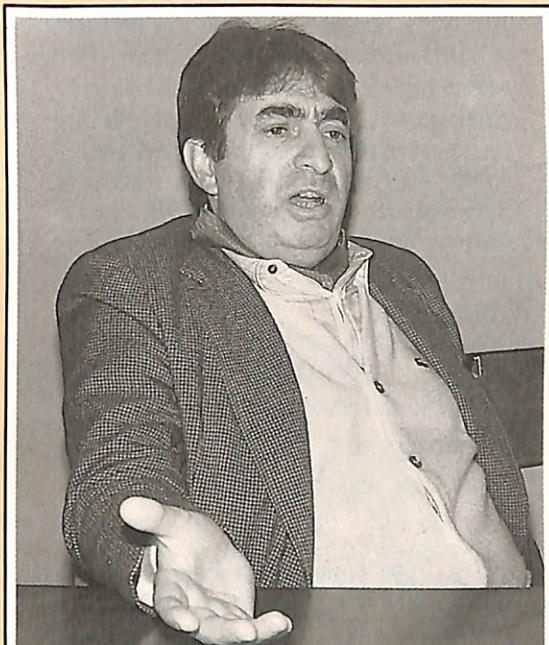
Para atingir este estágio de produção, Kasper usou sua larga experiência no comércio de grãos, adquirida em Carazinho, no Rio Grande do Sul, a qual se transformou em uma indústria de óleo no início dos anos 70. Já nessa época sua

liderança se impunha no setor, tendo sido presidente do Sindicato da Indústria de Óleos Vegetais do estado e vice-presidente da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove). Como a vocação de agricultor falou mais alto, Kasper vendeu suas ações na indústria e se mudou de mala e cuia para Mato Grosso do Sul.

Seis safras depois, o líder rural do Centro-Oeste faz um depoimento a **A Granja** a respeito da safra 88/89, comentando suas dificuldades e perspectivas, e dando conselhos valiosos a todos aqueles que pretendem investir e correr riscos neste momento de turbulência por que passa o país. "O

Brasil está perdendo uma grande oportunidade de fazer a sua maior safra de soja e milho, quando o governo resolveu limitar os recursos para os sojicultores.

As autoridades precisam entender que o dinheiro aplicado na agricultura é o que retorna mais rápido na economia brasileira. Em apenas 150 dias, os recursos aplicados no setor retornam aos cofres dos bancos, gerando produtos tanto para o mercado interno quanto para a exportação".



Kasper: agricultura responde rápido

A Granja — As regras do jogo definidas para a safra 88/89 penalizaram os produtores de soja, que terão pouco dinheiro para plantar, e premiaram os produtores de milho, feijão e mandioca, que além de 100 por cento do VBC terão um estímulo adicional de 15 por cento no preço mínimo destes produtos. Como estas medidas repercutiram em Mato Grosso do Sul, um dos principais produtores de soja do país?

Teldo Kasper — Ao limitar a parte subsidiada do VBC a 30 por cento aos grandes produtores, que constituem

maioria no Centro-Oeste, o governo provocou uma situação preocupante e fez um mau negócio. Esta situação preocupa, porque a maioria dos produtores daquela região ainda está empenhada em compromissos de investimento, e como nem todos venderam sua produção após o pique do mercado internacional a liquidez do setor é baixa. Tanto isto é verdade, que os dados que dispomos indicam que mais de 65 por cento do adubo necessário à safra ainda não foram adquiridos até o início de setembro. Como este produto vem do centro-sul do país, pois não

dispomos de indústrias no estado, o atraso no plantio é uma previsão quase que certa. Além disto, as condições climáticas estão atrasando o preparo da soja, fazendo crer que a produtividade deverá baixar, o que é lamentável.

P — E quanto ao mau negócio?

R — Não existe nenhum setor da economia brasileira que responda tão rápido aos investimentos quanto a agricultura e, particularmente, a produção de soja. Em apenas 150 dias, o dinheiro sai do banco e retorna com juros e correção monetária. Qual o outro ▷

empreendimento que tem retorno tão rápido? Eu afirmo que nenhum. Considerando que as perspectivas do mercado internacional de soja para 89 são excelentes (já estão fechando negócios no mercado futuro a 8,0 a 9,0 dólares o bushel), o dinheiro aplicado no financiamento da safra de soja seria um ótimo negócio para as autoridades financeiras. Poderíamos fazer uma grande safra para abastecer tanto o mercado externo quanto o interno, gerando bilhões de dólares e muita riqueza para o

Todos os produtos agrícolas devem ter o mesmo tratamento

país. Ao penalizar o sojicultor brasileiro, limitando os seus recursos de custeio, o governo perdeu uma grande oportunidade de fazer um bom negócio. Quero destacar neste depoimento que este dinheiro, que sai dos cofres e retorna em 150 dias, não é inflacionário, como grande parte dos recursos aplicados no país. Pelo contrário, ao gerar dólares e cruzados em tão pouco tempo, o custeio da safra de soja iria ajudar a baixar esta inflação, que está matando a economia brasileira.

P — Se por um lado os sojicultores foram prejudicados, os produtores de milho, feijão e mandioca receberam um grande incentivo. Este possível aumento de produção neste setor não iria favorecer a economia brasileira?

R — Eu não sou contra o estímulo a estes produtos. Acredito que todos os produtos agrícolas deveriam receber o mesmo tratamento. Eu mesmo fui um dos maiores produtores de milho de Mato Grosso do Sul e decidi reduzir minha área plantada de 2500 para 1000 hectares, por razões que explicarei à frente. Na prática, o que está acontecendo no Centro-Oeste é que muitos produtores vão desviar o dinheiro obtido no VBC do milho para completar o financiamento da área plantada de soja. Como o milho é uma cultura muito exigente em insumos, a sua produtividade será prejudicada, certamente. Assim, teremos áreas grandes de soja e milho, mas com baixa produtividade. Se as duas culturas recebessem o mesmo tratamento em termos de VBC, com 100 por cento do custeio financiado, teríamos grandes produções que, aí

sim, iriam ajudar a economia brasileira.

P — Por que, num momento em que o milho está sendo estimulado, a sua empresa reduziu tanto a área plantada deste grão?

R — Produzir milho em Mato Grosso do Sul ainda é uma atividade difícil, devido à falta de estrutura para o recebimento deste grão. Como existem poucos armazéns que recebem este produto, já que a grande maioria está envolvida com a soja, as filas de caminhões que se formam são imensas. O reflexo desta situação está no alto custo do transporte do milho. Como exemplo, na última safra, a minha produção foi transportada a apenas 3km de distância da fazenda, mas o custo do frete, mais limpeza, secagem e a primeira quinzena de armazenamento consumiram 16 por cento do valor do produto. Lembro que o valor de um saco de soja é o dobro de um saco de milho, mas o preço do frete é o mesmo. Assim, no Centro-Oeste, o milho só é viável para quem tem armazéns na propriedade. Apenas a construção de armazéns em nível de fazenda poderia resolver esta situação naquela região, e para isto seriam necessários recursos a custos viáveis para o produtor rural.

Conversão da dívida em produto pode ser uma saída

P — As fontes de recursos para a agricultura têm sido motivo de grandes discussões em nível de governo e das lideranças rurais. A recente proposta do Ministério da Agricultura de vincular os financiamentos ao produto, excluindo a correção monetária, seria uma saída para o produtor?

R — A conversão da dívida do agricultor em produto pode ser a saída, desde que o preço mínimo acompanhe os preços de mercado. Sem dúvida, é muito mais fácil para o nosso agricultor mexer com número de sacos de milho do que com variação da OTN. Acontece que o produto, por diversas razões, atinge às vezes preços superiores ao mínimo garantido pelo governo, e não seria justo o produtor entregar ao banco parte da sua produção por um valor inferior ao que ele obterá no

mercado. Uma sugestão seria a opção para o produtor, no momento de quitar o financiamento, de entregar o produto em algum armazém indicado pelo banco ou quitá-lo em cruzados, aplicando-se a correção monetária sobre o saldo devedor. Naturalmente, produtos como a soja, que seguem o mercado internacional, não poderiam passar para este sistema, pois a sua variação de preços não tem nada a ver com a correção monetária.

O mais importante para o agricultor é se capitalizar

P — Seria possível aos bancos operacionalizar o recebimento de grãos?

R — É possível, desde que eles tenham na retaguarda o próprio governo, para quem eles repassariam o produto, recebendo em troca os cruzados correspondentes.

P — Dê um exemplo deste sistema usando o milho como produto.

R — Digamos que, no mês da assinatura do financiamento de custeio, o preço mínimo do milho esteja em 2 mil cruzados a saca de 60kg. Considerando-se a área plantada e o VBC da cultura, o produtor do exemplo vai fazer um custeio de 20 milhões de cruzados. Nesse momento, a sua dívida, convertida em sacas de milho, será de 10 mil unidades. Por ocasião da colheita, o produtor deverá entregar ao banco, do qual ele é devedor, estas 10 mil sacas para quitar o financiamento contraído no início do plantio. Caso, na época da colheita, o preço de mercado do milho for superior ao preço mínimo, o produtor ficaria prejudicado, pois com menos de 10 mil sacas ele quitaria a sua dívida. Aí, seria interessante que ele tivesse duas opções: pagar a dívida em produto ou em cruzados. Desta forma, nem o produtor nem o banco seriam prejudicados.

P — No caso da sua empresa, qual o perfil do financiamento de custeio para os 10 mil hectares de lavoura?

R — Financiaremos apenas os recursos com juros subsidiados (sete a nove por cento), ou seja, 30 por cento do VBC da soja e 100 por cento do VBC do milho. Devido à proporção de plantio das duas culturas (90 por cento de soja), a minha empresa terá que utili-

zar 65 a 70 por cento de recursos próprios nesta safra.

P — A sua empresa tem em caixa estes recursos próprios?

R — Grande parte deles existe, visto que a nossa preocupação nos últimos anos tem sido se capitalizar. Eu entendo que o agricultor capitalizado ganha dinheiro na hora de comprar insumos, antes do plantio, e não se apavora para vender o produto, depois da colheita. Mais até que na produção, os momentos da compra e da venda são decisivos para a rentabilidade da safra. Como exemplo, este ano, uma empresa fabricante de herbicidas está oferecendo aos agricultores de Mato Grosso do Sul o seu produto com um preço à vista e outro preço para a safra, em maio de 89. A diferença real entre o preço à vista e o preço com prazo de seis meses é de 40 por cento, fora a correção monetária. Muitos produtores descapitalizados estão fazendo este negócio, para pagamento na safra, e vão pagar caro por isto. A sua rentabilidade já está comprometida nesta compra malfeita.

Perspectivas para soja no ano que vem são excelentes

P — Para quem necessitar financiar estes recursos próprios na rede bancária, qual será a taxa de juros a ser cobrada?

R — Ela deveria estar entre 1,2 a 1,3 por cento ao mês, de juros, fora a correção monetária. Como a Constituinte aprovou um limite máximo de um por cento ao mês, não sabemos ainda o que vai ocorrer.

P — A remuneração desta safra poderá cobrir estes custos financeiros?

R — Cobre, se a produtividade for boa. Eu acredito, pensando em milho e soja, os principais grãos, que não se pode colher menos de 4.800kg/ha de milho e 2.400kg/ha de soja. Abaixo disto, não se ganha dinheiro.

P — Quais as perspectivas para o preço da soja na safra 88/89?

R — São boas. Já estão sendo acertados fechamentos no mercado futuro, para maio de 89, a 8-9 dólares o bushel, que corresponde a 12-14 dólares a saca de soja. Alguns produtores já fecharam parte da produção nestes valores, acreditando que eles representam

um preço compensador. Na comercialização desta última safra, a soja sofreu uma elevação de preços que atingiu os 10 dólares por bushel, muito acima do patamar que se considera como bom, por volta de 7,5 dólares o bushel. Lembro que muitos produtores ainda estão com parte da soja guardada.

UDR, hoje, quer que o governo interfira o menos possível

P — A sua empresa tem renovado o maquinário nos últimos anos?

R — Nós sempre renovávamos cinco a sete por cento das nossas máquinas, mas a perda de poder aquisitivo nos fez optar por máquinas usadas. Este ano, estamos adquirindo sete tratores usados por um valor de 1/3 do preço de novos. As únicas máquinas novas adquiridas foram quatro automotrizas, para as quais demos de entrada quatro colhedoras usadas. Lembro que em 1985 um trator custava o equivalente a 1.100 sacas de soja, e hoje, mesmo com o preço alto atingido pelo produto, são necessárias 1.700 sacas de soja para adquirir o mesmo trator. Esta situação fez diminuir bastante a comercialização de tratores, colhedoras e implementos em Mato Grosso do Sul.

P — Qual será a bandeira da UDR, após a vitória obtida na Constituinte? Não há um risco de esvaziamento?

R — A UDR está consolidada em todo o país, com cerca de 300 regionais atuando sobre todos os problemas relacionados com a agricultura e pecuária. Após a vitória na Constituinte, que se deveu ao esforço da nossa organização no sentido de preservar as terras produtivas, diversas bandeiras são levantadas, ligadas ao dia-a-dia do homem do campo.

P — Qual a principal reivindicação da UDR hoje?

R — A principal reivindicação da UDR, hoje, é a diminuição da interferência do governo nos negócios da agropecuária. Ao contrário do que se propaga, a agricultura brasileira recebe muito pouco subsídio, inversamente do que acontece nos Estados Unidos, Europa e Japão. Por outro lado, nenhum país taxa tanto o setor primário como o Brasil, onde a agropecuária contribui com 20 por cento de impostos diretos. Nós temos dado muito mais ao gover-

no do que temos recebido. A agricultura brasileira tem sido penalizada, quando comparada com a de outros países. Os EUA, por exemplo, estão subsidiando 30 bilhões de dólares ao setor agrícola, o mesmo acontecendo com a Europa. Os governos destes países sabem que é um bom negócio investir na agricultura, o que infelizmente o nosso ainda não percebeu. Volto a frisar que o dinheiro aplicado na agricultura é aquele que apresenta retorno mais rápido, entre todas as atividades da economia. Se o governo não perceber isto a tempo, os nossos produtos agrícolas perderão poder de competição no mercado internacional e o país será prejudicado no seu abastecimento. É preciso lembrar agora que os altos preços do mercado internacional são esporádicos, devido a problemas climáticos. Em pouco tempo, a oferta vai aumentar e vencerá aquele que tiver melhores preços.

Educação e tecnologia são os grandes desafios para o fim do século

P — Qual o seu candidato a presidente da república?

R — Antônio Ermírio de Moraes reúne todas as qualidades para ser presidente da República. Além de dirigir com eficiência o maior grupo empresarial do país, não está ligado a nenhum grupo político e poderia obter o apoio de expressiva parte da sociedade brasileira.

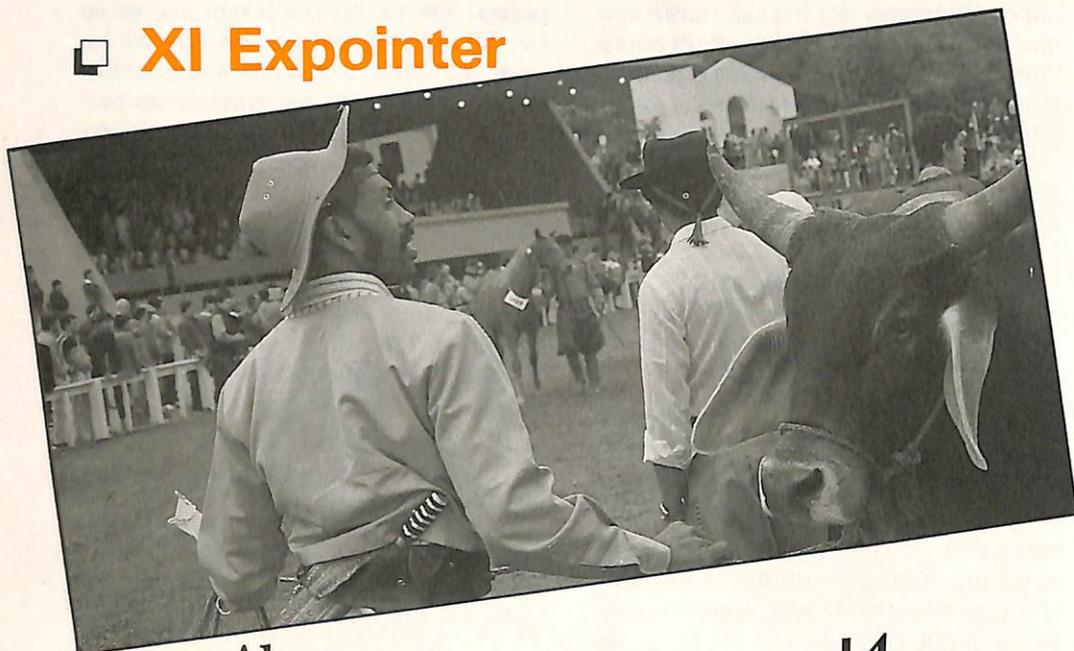
P — Qual o seu conselho ao agricultor brasileiro, no momento em que se prepara mais uma safra de verão?

R — Capitalizar-se ao máximo, mesmo que para isto seja necessário diminuir a área plantada ou até vender parte da propriedade. Agricultor descapitalizado vende mal e compra mal, o que pode ser fatal num momento como este por que passa a economia brasileira.

P — Quais os dois grandes desafios do país para este final de século?

R — Educação e tecnologia são os grandes desafios. Investir maciçamente nestes dois setores deve ser a meta de qualquer país nos próximos 12 anos. Aqueles que não o fizerem, ficarão defasados e engrossarão o grupo das nações condenadas à miséria. 

❑ XI Expointer



Abertura	14
Pecuária de corte	16
Pecuária de leite	34
Eqüinos	39
Ovinos	48
Suínos	53
Máquinas & tecnologias	54
Destaques/88	66

❑ Lavoura

O calcário que veio do mar 71



Nossa Capa: Nesta edição especial, mostramos toda a força da XI Expointer em vencer a corrida contra a crise, no palco do maior encontro da pecuária e de máquinas agrícolas da América Latina.

Seções

Caixa Postal n.º 2890.....	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	12
Flash	75
Leilões (agenda)	76
Escolha Seu Trator/Colhedeira	78
Novidades no Mercado	80
Ponto de Vista	82

Próxima edição

Arroz-vermelho
Ovinos



Editor e
Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann
Diretora comercial:
Leoni Zaveruska
Diretor-executivo:
Léo I. Stürmer

a granja

REVISTA DO LÍDER RURAL

REDAÇÃO

João Paulo Uriartt, Luciano Klöckner (repórteres), Jomar de Freitas Martins (coordenador), J.M. Alvarenga (fotografia).

ASSESSOR TÉCNICO

Artur Gomes da Silva

COMPOSIÇÃO E ARTE

Luiz Alberto O. da Fonseca (supervisor), Jair Marmet, Lecilda Alves Caliendo (composição), Júlio Costa Jardim (arte-finalista).

CIRCULAÇÃO

João Manoel M. Prates (gerente de vendas de assinaturas), Antônio João Carazo (gerente de venda avulsa), Sinara Weber da Costa (coordenadora).

PUBLICIDADE (RS)

Maria Cristina Pereira dos Santos, Sedi-
nei Rodrigues dos Santos (contatos).

SUCURSAL DE SÃO PAULO

Jânio de Oliveira (gerente), Iara Lombardi, Luís Carlos Faloppa (contatos).
Praça da República, 473, 10.º andar,
conj. 102, fone (011) 220-0488, telex
(11) 31567, CEP 01045, São Paulo.

A Granja/Leilões

Rivadavia Garcia (supervisor), avenida
Getúlio Vargas, 1526, fone (0512) 33-
2544, telex (51) 2333.

Representantes/Publicidade

DISTRITO FEDERAL - International Press
Publicidade e Assessoria Ltda., avenida
W/3 Sul, Q. 505, bl. "A", n.º 51, 2.º an-
dar, CEP 70350, fones (061) 244-3838
e 244-3822, Brasília; PARANÁ - Spala -
Marketing e Representações, rua Alcides
Munhoz, 69, conj. 31, fone (041) 225-
1972, CEP 80000, Curitiba; PERNAM-
BUCO - Elenco Representações e Em-
preendimentos Ltda., rua da Aurora,
295, conj. 505, fone (081) 221-1955,
CEP 50050, Recife; RIO DE JANEIRO -
Intermedia Representações Ltda., aveni-
da Gomes Freire, 315, sala 605, fone
(021) 224-7931, CEP 20231, Rio de
Janeiro.

a granja

é uma publicação da Editora
Centaurus Ltda., registrada no DCDP sob
n.º 088. p. 209/73. Redação, Publicida-
de, Correspondência e Distribuição: av.
Getúlio Vargas, 1556 e 1558, fone
(0512) 33-1822, telex 051-2333, cx.
postal 2890, CEP 90060, Porto Ale-
gre/RS. Exemplar avulso, Cz\$ 550,00;
exemplar atrasado, Cz\$ 600,00. A revis-
ta não se responsabiliza por originais não-
solicitados.

Inflação

O rótulo e a realidade

No Brasil, principalmente na área dos que exercem a política, se diz uma coisa e se faz outra. Ou seja, vende-se uma coisa e pratica-se outra.

Lamentavelmente, este tipo de posicionamento demagógico começa a criar raízes que em nada contribuem para a real avaliação de um resultado.

Assim, por exemplo, criou-se uma mentalidade de "puxar" os resultados dos leilões. As diversas raças de bovinos, ovinos e eqüinos disputam entre si as maiores médias, não se computando nos números finais as despesas e correção monetária. Agora, por exemplo, diz-se que a XI Expointer faturou no segmento da pecuária 520 milhões de cruzados. O que não se diz é que a média utilizada para venda foi de uma entrada e mais 30/60/90/120 dias para pagar. Faz-se as contas, aplica-se o índice inflacionário e verifica-se que a realidade não é 520, mas provavelmente algo ao redor dos 380/400 milhões. Isto não contando os atrasos e a inadimplência.

Show agrícola em Londrina

Londrina pretende montar em abril do ano que vem, por ocasião de sua feira agroindustrial, um show agrícola na mesma linha do "Farm Progress Show", que é a maior exposição do setor nos Estados Unidos. A idéia é de Brazílio de Araújo Neto, presidente da Sociedade Rural do Paraná, que irá destinar uma área próxima ao parque de exposições para demonstrações de preparo de solo, tratos culturais, colheita, transporte e secagem. Neste local, as indústrias de máquinas, implementos, defensivos agrícolas e outros insumos poderão mostrar suas novidades aos participantes da feira.

Se a soja alcança preços elevados e o porco não tem mercado, tudo isso é subjacente. O certo é que simplesmente não podemos conviver com uma inflação a mais de 20 por cento permanentemente. É uma febre que ataca de maneira cumulativa todo o nosso organismo econômico. Daí porque escrever sobre tudo mais é apenas secundário. Ou seja, rótulo. E o fato é que não podemos esquecer essa dolorosa realidade.

Operação desmonte

Por enquanto ainda é um rótulo, embora já se anteveja que será mal sucedida. Primeiro, porque há um mês que se fala e nada se vê. Segundo, porque nem sequer se fala naquilo que é mais essencial. A simples e pura dispensa de gente ociosa.

Aves & suínos

A avicultura e suinocultura passam por momentos dramáticos. Toda uma estrutura, construída palmo a palmo com trabalho, paciência e coragem de quem corre risco, desmorona-se com devastadora rapidez. Governo, grandes e pequenos agricultores e industriais precisam fazer algo. Grande, rápido e urgente. Se não, tudo vai por água abaixo. A eventual permanência da seca e preços elevados para soja podem vir a ser uma combinação negativa mortal.

O que se diz e sua interpretação

Na mesa, o Ministro da Fazenda, o Ministro da Justiça, o Vice-Governador do Rio Grande do Sul, o presidente da Farsul, o Secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul e nosso diretor-presidente abrindo a sessão solene de entrega dos 25 Destaques A GRANJA DO ANO.

Auditório cheio, com seguramente 1/3 do PIB da agropecuária brasileira.

O ministro Mailson abre os trabalhos e entre outras coisas diz maravilhas como "graças a Deus no Brasil de hoje não se vêem mais filas para compra de alimentos, pois felizmente estamos estocados". Ora, nosso ministro feijão-com-arroz, que prometeu falar e agir com a realidade, cometeu um escorregão de interpretação, tão comum aos políticos. Mascarou uma verdade. A verdade é que não há filas porque, simplesmente, o poder de compra está reduzido ao limite de cada consumidor.

A força do Paraná

Em visita ao estande de A Granja, o secretário da Agricultura do Paraná, Osmar Dias, convidou a revista a participar da I Feira Internacional da Indústria e Agropecuária, que ocorrerá de 5 a 13 de novembro próximo em Curitiba. Osmar Dias lembrou a importância da produção agropecuária de seu estado e destacou o volume de investimentos privados feitos no primeiro ano de gestão de seu irmão, o governador Álvaro Dias: 2,3 bilhões de dólares. Para ele, este é o maior esforço de investimentos que está sendo feito no país, apesar da retração da economia brasileira. A Granja aceitou o convite e estará presente com força total.

Eleições

• A Associação dos Avicultores de Minas Gerais tem nova diretoria para o biênio 88/90: presidente, Vicente de Paula Pinto Assumpção; primeiro vice, Mário Paulo da Silva; segundo vice, Alfeu da Silva Mendes; e terceiro vice, Júlio Raimundo Muzzi de Queiróz.

• Hermes Silva Pinto, Francisco Hirsch e Caetano Siracusa foram escolhidos, respectivamente, para ocupar os cargos de presidente e vices da Federação Brasileira da Lã, Febralã, órgão normativo do produto no país. Exercem as funções até 1991.

• Após mais de 16 anos no Brasil, o diretor-presidente da Rohm and Haas Brasil, Enrique F. Martinez, deixa o cargo e assume como diretor regional para a América Latina, em Miami. Em seu lugar fica Paul Baduini, que atuava como presidente da empresa no México.

• Sindicato Rural de Unai/MG comunica a eleição de sua nova diretoria executiva e conselho fiscal, formada pelo presidente Hélio Oscar Machado; vice-presidente, Lázaro Martins de Souza e secretário, José Antônio de Moraes.

• Associação Feminina da Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Quarto-de-Milha (ABQM) elegeu sua primeira diretoria durante a XI Expoiner, realizada em Esteio/RS, composta por Rosário Martinez de Perez, Paulina Costa Gama, Zeninha Aranha e Santa Sperotto Coelho.

Extensão rural

“Lendo o artigo ‘Extensão rural’, desmotivada ou descaracterizada”, cumpre-nos salientar que discordamos do sr. Raul Olivari totalmente. O seu ponto de vista deve ser fundamentado em dados locais ou, no máximo, estaduais, certamente por desconhecer a ação extensionista em outros estados. Em Goiás, a título de exemplo, os programas de microbacias, de irrigação e drenagem, reforma agrária, ação social em educação, saúde e nutrição têm a sua execução na ação extensionista. Só neste ano, foram instalados 67 escritórios locais da Emater e temos mais 70 pedidos de prefeitos à espera de autorizações para novos escritórios. Assim, temos o prazer de convidar o sr. Raul Olivari para conhecer o nosso trabalho.”
Mauro César Rodrigues
Diretor-técnico da Emater
Goiânia/GO.

Emprego

“Sou oceanógrafo, recém-formado na Universidade de Rio Grande. Tenho conhecimento na área de carcinocultura (criação de camarão de água doce) e piscicultura. Utilizo equipamento IBM e compatível para melhorar a produção. Aceito trabalho em qualquer região do Brasil.”
Domingos K.
Av. Montevideu, 268, Cassino
CEP 96205, Rio Grande/RS.

O melhor investimento: 669,41% em 62 dias

Com relação à carta enviada pelo sr. Cezário Antônio do Amarante, publicada no nº 486 de A Granja, referente ao informe publicitário sobre os produtos veterinários Bovifort e Cobalject, cumpre-nos prestar os seguintes esclarecimentos:

a) o prezado missivista cometeu um equívoco em suas contas sobre o item 8: no item 7 de nosso informe, dissemos claramente que Cz\$ 2,42 era o preço do mililitro de Bovifort, e que Cz\$ 0,85 era o preço do mililitro de Cobalject, o que significa um valor de Cz\$ 3,27 para cada dois mililitros de medicamento — e não o custo de um mililitro;

b) com relação ao custo de formação de pastagens de inverno, esclarecemos que os medicamentos em questão foram testados na Fazenda Divina dentro de excelentes critérios técnicos e profissionais, entrando nossa indústria com os produtos e a fazenda com seus animais. O orientador técnico que supervisionou o tratamento, Dr. Hernani Nerbas Borges, tinha todo o interesse técnico-científico em acompanhar a evolução do teste aplicado, não cabendo aí qualquer remuneração;

c) os “peões” citados pelo prezado missivista são empregados da fazenda, não recebendo pagamento extra para esse serviço. Na hipótese de que um pequeno sítio venha a fazer o aludido tratamento, é perfeitamente viável que ele mesmo cuide do manuseio dos produtos: desde que observadas corretamente as dosagens, qualquer leigo pode aplicá-los facilmente;

d) salientamos que Bovifort e Cobalject são administrados aos animais para que haja, como ficou fartamente comprovado, melhor aproveitamento nutricional. Não entram na contabilidade de custos e administração de produção, porque são aplicados de forma adicional. Os gastos adicionais, portanto, compreendem somente aqueles ocorridos com a aquisição dos medicamentos.

Para finalizar, confirmamos o anunciado: com a administração de Bovifort e Cobalject, em 62 dias, em 15 cabeças de gado bovino, foi conseguido o expressivo rendimento de 669,41 por cento.

São esses os esclarecimentos que temos a prestar, no uso do direito de resposta que nos cabe.

Edison Licurgo Subtil Marçal
Diretor-Presidente PROPEC - Ind. Com. de
Produtos Agropecuários Ltda.
Curitiba/PR.

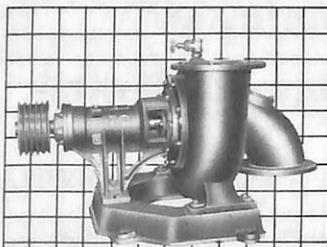
Plantas tóxicas

“Quero parabenizar A Granja pelo artigo publicado na revista sobre plantas tóxicas, edição de fevereiro-março. Vou guardar a edição para posterior consulta”.

Sérgio Gracia
Birigui/SP.

Kerber Mernak

Somando forças e garantindo safras.



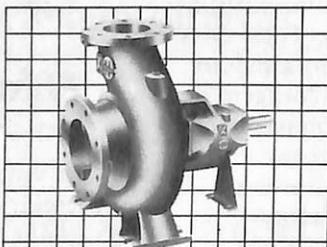
BOMBA CENTRÍFUGA **BKM**

Características:

• Bomba Centrífuga Horizontal • Altura de elevação de 4 a 40 mca • Vazões de 15 a 1400 l/s • Diâmetro de saída de 70 a 600 mm • As bombas com diâmetro nominal a partir de 400 mm possuem dupla sucção

Principais aplicações:

• Irrigação • Abastecimento de água • Drenagens



BOMBA CENTRÍFUGA HORIZONTAL **NCP** ULTRANORMA

Características:

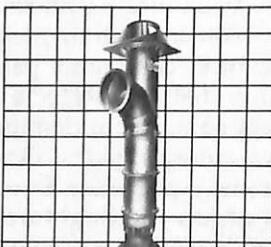
• Construída conforme as normas DIN 24256 e ISO 2858 • Altura de recalque de 3 a 200 mca • Rotação de trabalho-1750/3500 rpm • Sistema de desmontagem “back-pull-out” • Diâmetro de saída até 300 mm • Vazões até 2000 m³/h

• Rolamentos para o mínimo de dois anos de trabalho contínuo

Principais aplicações:

• Irrigação por inundação em lavouras de arroz, cana, etc. • Sistemas de irrigação por aspersão, tais como: pivot central e canhão aspersor • Drenagem • Abastecimento de água • Bombeamento de água e demais líquidos

* Normalizada até diâmetro de saída 150mm



BOMBAS VERTICAIS **BVS-BVM-BVA**

Características:

• Vazões de 180 m³/h até 15.000 m³/h • Altura de recalque de 0,5 m até 85 mca • Diâmetros de saída de 150 mm a 1200 mm (tamanhos maiores sob consulta).

Principais aplicações:

• As bombas BVS, BVM e BVA são indicadas para bombeamento de líquidos em aplicações como: irrigação, drenagem, água de resfriamento, águas pluviais, águas para salinas e outras aplicações onde a forma vertical seja a mais indicada.



Somando forças e garantindo lucros.

Departamento de vendas:

Rua Otto Mernak, 340 - Fones: (051) 722.2833 e (051) 722.2144

Telex: (051) 0245 MNAK - CEP: 96.500 - Cachoeira do Sul - RS - Brasil

Entre em contato com o revendedor Kerber Mernak de sua cidade.

AQUI ESTÁ A SOLUÇÃO

Produção de cogumelos

“Necessito de informações de como produzir cogumelos.”

Oreci Nunes Ferreira
Goiânia/GO

R — A edição de julho de *A Granja* publica na matéria “Não morra pela boca” os fungos mais comuns no sul e sudeste, e trata da produção de cogumelos em nível de propriedade. Infor-

mações adicionais podem ser obtidas no departamento de Botânica, da Secretaria da Agricultura de São Paulo, com a bióloga Vera Lúcia Bononi (fone (011) 275-3322) ou com a micóloga Rosa Guerrero, do departamento de Botânica da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), rua Paulo Gama s/n, CEP 90040, fone (0512) 25-4676.



Calda fertilizante

“Gostaria de obter diversas informações sobre a calda fertilizante, assunto tratado no anuário *A Granja do Ano* 87/88, no artigo de hortaliças: 1) de quanto em quanto tempo se deve usar a calda em horticultura; 2) qual a composição dela em nutrientes; 3) como proceder para usar a cobertura morta, se antes ou depois de aplicada a calda; 4) qual a quantidade de material que deve ser usada (serragem ou casca de arroz)?

Valdecir Borile
Guaíba/RS

R — De acordo com a *Plante — Planejamento e Execução de Hortas e Jardins*, o tempo depende das condições do solo. Normalmente, começa-se com a forma abundante e, à medida de sua regeneração, diminui-se a periodicidade da aplicação. Na forma abundante, a aplicação é duas vezes por semana; na regular, duas vezes por mês; na grande, uma vez por semana e, pequena, uma vez por mês. No caso de uma única aplicação por mês, fazer preferencialmente na lua minguante ou nova. A composição da calda, segundo o professor Marino J. Tedesco, do departamento de solos do Laboratório de Análises da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, é a seguinte: pH = 7,6 -nitrogênio, zinco, fósforo, cobre, cálcio, ferro, manganês, calcário, magnésio, boro e enxofre. Os resultados são expressos em material seco a 75 graus centígrados. O objetivo primeiro da cobertura é a proteção do solo contra o sol, a chuva e o vento. A calda colocada sobre esta proteção, ou seja, sobre a cobertura morta (palha de arroz, bagaço de cana, resteva, folhas, serragem, maravalha), propiciará uma melhor, mais rápida e equilibrada incorporação da matéria orgânica ao solo.

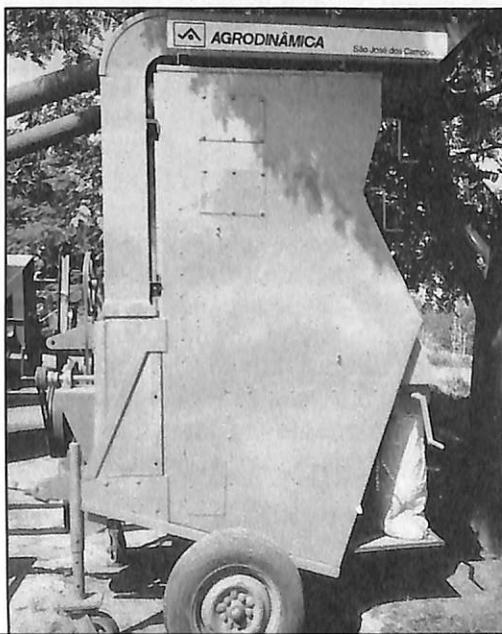
Portanto, a calda sobre cobertura morta não dá desperdício de nutrientes. A quantidade de cobertura é uma camada de um centímetro. Deve-se conservar sempre o tonel tampado para não haver perda por volatilização. A sugestão é plantar meio hectare com cana, que cobre 15 hectares com o bagaço, além de servir de quebra-vento, contenção de barranco, bloqueio de erosão. O caldo de cana é o açúcar para fazer a calda. Informações adicionais com a *Plante*, avenida Salvador Leão, 236, CEP 91000, Porto Alegre/RS, fone (0512) 44-1110.

Recolhedora de grãos

“Como posso adquirir o implemento Suga Seed Turbo 500, que recolhe grãos de café, soja, amendoim e sementes de capim do solo, publicado na revista de junho do ano passado.”

Wander Maia de Lima
Caiapônia/GO

R — O referido equipamento é fabricado pela Agrodinâmica Equipamentos Agrícolas Ltda., rua José Cobra, 1580, CEP 12235, São José dos Campos/SP, fone (0123) 31-5566 com sr. Satiro Araújo.



Lixo Plástico

“Fiquei interessado com a reportagem sobre o aproveitamento do lixo plástico. Gostaria de saber quem compra este material?”

Fideles Espinosa Gonçalves
Bagé/RS

R — Em todo o Brasil há cerca de mil empresas que adquirem lixo plástico, considerado como sucata, especialmente as que fabricam mangueiras. Na região da fronteira gaúcha citamos duas: Meridional do Brasil Plásticos Ltda., avenida João Pessoa, 668, Santana do Livramento, CEP 97570, fone (055) 242-1170 e Cristalplast, rua Joaquim Antônio, 426/A, Alegrete, CEP 97540, fone (055) 422-3577.

Dicionário de pragas

“Como posso adquirir o Dicionário de Pragas e Praguicidas, de autoria de Aurino F. de Lima e Francisco R. Filho, citado na revista de julho?”

Moisés Vieira Fernandes
Cacoal/RO

R — Os exemplares são distribuídos gratuitamente pelos revendedores da Caterpillar. A matriz é no Rio de Janeiro/RJ, avenida Brasil, 7.200, caixa postal 20, CEP 20000, fone (031) 270-4712.

Percheron

“Sou leitor há anos da revista e interessei-me, especialmente na edição de julho, pelo assunto abordado pelo sr. Nestor de Moura Jardim Filho sobre percheron. Qual o endereço completo dele?”

Everaldo Almeida da Silva
Rio de Janeiro/RJ

R — O endereço do sr. Nestor Jardim Filho é avenida Mauá, 2049, 4º andar, CEP 90030, Porto Alegre/RS, fone (0512) 27-5424.

O dia dos genros

Advogado famoso, inteligência fulgurante, meu saudoso amigo Walter Aquino meteu-se a criar cavalos aqui em Minas. Foi no tempo dos "livros abertos", quando bastava marchar para uma egüinha merecer inscrição. Logo o Walter conseguiu formar rebanho de 200 éguas, das raças mangalarga marchador e campolina. Respeito, aqui, a minúscula para grafar os nomes das raças, de cavalos ou de bovinos, como é do aprazimento da excelente revisão de A Granja.

Apitava na região em que o Walter se afazendou um certo Sr. Ramalho, agiota oficial da zona, que trazia todos os fazendeiros amarrados pelos juro altíssimos que cobrava. Juro altíssimo, naqueles idos, era coisa de uns oito por cento ao mês — a quarta parte do que cobram os bancos, neste ano da graça de 1988.

E o Sr. Ramalho, porque trazia a fazendeirada no laço, era uma espécie de guru. Tinha platéia cativa para qualquer asneira que ornejasse, quando circulava entre os seus devedores, com ar professoral, com uma toalha enrolada no pescoço.

Certa feita, quando recebia as visitas de diversos vizinhos, entre eles o agiota, o Walter mandou recolher a eguada no curral. Foi o bastante para o Sr. Ramalho comentar, fiado na sua autoridade de credor: "Nunca vi ninguém prosperar com uma eguada destas".

Montado na última régua de um curral altíssimo, aparando a unha com um canivete Rodger's, o Walter replicou: "Para ter cavalo, seu Ramalho, o homem precisa ter gosto e dinheiro. E eu tenho gosto, e tenho dinheiro".

"Graças a Deus", disse o agiota, tirando o chapéu.

"Graças a Deus e ao meu trabalho, seu Ramalho. Ganho mais num dia, lá na cidade, do que o senhor durante um ano inteiro, com sua agiotagem".

Tinha o Walter um processo originalíssimo de avaliar os candidatos a genros. Quando uma filha trazia seu novo namorado, para apresentar ao pai, este dava um jeito de incluir na conversa: "Me empresta aí o seu canivete".

Se o rapaz tirava um canivete do bolso, tudo bem: estava aprovado. Caso contrário, era proibido de continuar o namoro: "Filha minha não casa com homem que não usa canivete".

Outro amigo, o Sr. João, tinha método não menos original de avaliar futuros genros. Não queria saber de famílias, nem de estudos ou trabalhos. Pedia fichas cadastrais detalhadíssimas, nos bancos e nos bordéis. Se o rapaz não tinha títulos apontados nos bancos, nem desapontava nas camas dos bordéis, estava automaticamente aprovado.

Ainda quando não tenha outra serventia, o genro serve para produzir os netos, que encantam (é o que dizem...) a nossa senectude. Além disso, o genro desempenhou, aqui em Minas, papel importantíssimo no terreno da higiene, quando forçou a instalação dos banheiros dentro das casas.

Não faz muito tempo, dizia-se por aqui que uma casa "tinha água", quando uma bica de bambu despejava o líquido sobre uma velha bacia enferrujada, num canto do terreiro. E assim, com um desvio do rego, criaram-se gerações e mais gerações de mineiros e mineiras.

O leitor deve estar lembrado dos 10 mandamentos do fazendeiro feliz, que incluíam: a) casar com mulher feia; b) fazer horta do lado de baixo do rego; c) montar em cavalo capão...

Crescidinhas, as meninas iam estudar nos colégios internos, geralmente o Sion de Petrópolis (RJ) ou de Campanha, aqui mesmo em Minas, sem co-

nhecerem o conforto de um banheiro dentro de casa. As moitas de bananeiras serviam para o número 1 e o número 2; banhos esporádicos eram tomados em bacias, com água aquecida no fogão de lenha.

Ora, pois, um dia, já desemburrada no francês, a moça vinha de férias, para a casa dos pais. E anunciava a próxima chegada do namorado, bacharel como toda a gente, de "ótima família" e quetais.

Alvorçava-se o lar paterno. Como admitir que um doutor, com os frios de julho, pudesse recorrer à moita da bananeira? E o pai, pressionado pela mãe, despachava um próprio para São Paulo, a buscar na Souza Noschese os lavatórios e as privadas compatíveis com as mãos e com as rotundidades posteriores do futuro marido de sua filha.

Pedreiros e serventes, à pressa, instalavam dois, às vezes três banheiros dentro das casas, porque parecia aos pais uma indecência que suas filhas pudessem partilhar a mesma privada com um rapaz de cerimônia, que nem parente era...

E assim, graças ao genro, Minas Gerais conheceu o banheiro, tal como o entendemos hoje em dia. Louças róseas para os banheiros das meninas; azuis para os velhos e os hóspedes. E um reguinho discreto despejando as águas servidas diretamente no córrego, porque "esse negócio de fossa só serve para entupir".

Festejam-se os pais e as mães; festeja-se, até, a Pátria, além da República, da Abolição, dos santos e tudo mais. Acho uma injustiça muito grande que não se tenha festejado, até hoje, o Dia dos Genros.



Castrol Tropical **Turbo**

A CASTROL NA FRENTE.

Castrol Tropical Turbo. O primeiro óleo lubrificante produzido no Brasil especificamente para atender às duras exigências dos motores turbinados. Usando Castrol Tropical Turbo as peças móveis do motor estarão protegidas contra o desgaste prematuro e contra a formação de resíduos nos anéis de segmento e nos mancais do turbo compressor. Esta proteção adicional garante uma maior vida útil do motor turbo e maior economia de custos de operação e manutenção.

Castrol Tropical Turbo. A força do turbo com a alta tecnologia de quem mais entende de óleo no mundo.



QUEM MAIS ENTENDE
DE ÓLEO NO MUNDO.

• Regionalismo ataca

“Fui vítima do regionalismo gaúcho”, reclamou o ovinocultor paranaense Francisco José Dresch, da Cabanha Ricardinho, de Piraquara/PR, quando seu carneiro hampshire down “Bady”, de dois anos e 138 quilos, teve que se contentar com um simples sexto lugar no julgamento da raça.



“Acabei de trazê-lo dos Estados Unidos, após tê-lo selecionado entre 60 animais, e paguei por ele cerca de 25 mil dólares”. A indignação de Dresch tinha razão de ser. Com todas as características para um bom melhorador da raça, “Bady”, tricampeão norte-americano, não teria abocanhado o grande campeonato de Esteio pelo fato de ser muito grande. “É uma desculpa furada, pois, primeiro, a associação da raça nunca fez uma normatização do que seria um animal-padrão e, depois, enquanto todas as outras raças de carne estão procurando selecionar animais maiores, parece que na hampshire se faz o contrário”, desabafou Dresch. “Esse pessoal tem que entender que não se cria hampshire down só aqui e a Expointer é uma mostra internacional.”

• Manqueira ganha prêmio

Protestos contra os resultados dos julgamentos de classificação são comuns. A maioria dos criadores, entretanto, por respeito, prefere manter-se calada, aceitando o parecer dos jurados. Não foi o que aconteceu no pavilhão de suínos, quando os juízes concederam menção honrosa para um exemplar landrace visivelmente manco. A

fraca assistência, que se manteve silenciosa durante todo o julgamento, apesar de reconhecer as imperfeições dos critérios adotados pelos juízes, não se reteve: vaiou em bloco a decisão e, como num ataque de cavalaria às avessas, abandonou as arquibancadas, sem entender definitivamente o que se passava pela cabeça dos jurados.

• Paranóica...

Os avanços tecnológicos chegam cada vez mais rapidamente ao campo e às exposições. É o caso das antenas parabólicas, que captam diretamente dos satélites imagens de vários países, lançando-as de forma instantânea nos receptores de televisão de várias fazendas brasileiras. Ainda desacostumados a esta realidade, os peões que visitaram a Expointer ficaram horas e horas na frente dos aparelhos que transmitiam os jogos de futebol americano e os noticiários europeus. Atenciosos às explicações dos expositores, dois deles ficaram realmente impressionados com aquela “geringonça” e, ao saírem conversando pelo parque, o mais esperto foi logo comentando em tom professoral:

“putcha, vou pedir para o patrão instalar uma desta antenas paranóicas lá fora...”



• Os frutos do trabalho

Na Expointer do ano passado, chamou a atenção a presença de dois obstinados norte-americanos, empenhados na divulgação da raça de corte gelbvieh, originária da Alemanha e que apresenta um ganho de peso diário de até 1,8 quilo, fechando um ano de idade com média de 454 quilos. Nesta Expointer, eles voltaram, mas vieram colher os frutos. Conforme Gerald Mettler e James Spawn (de chapéu), respectivamente presidente e diretor-executivo da associação americana da raça, já existe um grupo de pecuaristas brasileiros, em Tupi Paulista, no oeste de São Paulo, interessados não somente em criar gelbvieh mas também formar uma associação brasileira. “O problema”, diz Spawn, “é que a legislação brasileira para a importação de matrizes e reprodutores é uma das mais fechadas do mundo, e exige que o gelbvieh americano, antes de entrar no Brasil, produza cinco gerações nos Estados Unidos. Isto é um contra-senso, pois a raça, embora ainda seja novata nos Estados Unidos, já mostrou ser muito produtiva e deveria ser aproveitada no Brasil imediatamente”.

• Reserva de mercado

Ofuscados pelo sucesso de dois leilões fora dos limites do Parque de Exposições de Esteio, um expressivo número de pecuaristas — com alguns leiloeiros a reboque — pressionaram os organizadores para que proibissem a realização de leilões extraparque no próximo ano. Conseguiram. Na XII Expointer, qualquer negócio feito num raio de 100 quilômetros de Esteio — fora os do próprio parque — será proibido. Em contrapartida, os organizadores ficam no compromisso de construir um recinto confortável e de capacidade maior para este tipo de evento. Resta aguardar para ver.



• Bahia presente

Afoxé, lambada e vatapá vão vem com pecuária? Se depender do expressivo grupo de baianos que circularam durante a Expointer, divulgando a 5ª Fenagro (Festa Nacional da Agropecuária), em Salvador/BA, a resposta é sim. Segundo Nivaldo Peixoto de Almeida, presidente da Associação Bahiana dos Criadores (Abac), o gerente de promoções e eventos Nelson Cadena e o diretor do jornal "A Tarde", Arthur Couto, a mostra tem tudo para ser uma das mais importantes do Nordeste, pois reunirá nada menos que 3.000 animais, além de diversas empresas agroindustriais e uma intensa promoção paralela, com shows e provas.

• Vedete de Esteio

Pela primeira vez participando da Expointer, a pequenina chinchila monopolizou a atenção dos cerca de 800 mil visitantes que compareceram ao parque durante a feira. Simpático, este roedor natural dos Andes e introduzido há pouco no País, mesmo avesso às multidões, suportou firme o assédio, especialmente das crianças. Porém, criou uma frustração nos pais interessados em presentear os filhos com o animal: o preço. Cotada em dólares no mercado internacional, devido ao alto valor de sua pele, a chinchila não é propriamente o que se convencionou chamar de animal doméstico, pois gosta de se manter reclusa. Além disso, cada bichinho não sai por menos de 400 dólares. Assim, se uma chinchila, de peso médio de meio quilo, fosse comparada, em tamanho, ao touro mais pesado de Esteio — o chianina Babismo, de 1.413 quilos — não sairia por menos de 1,1 milhão de dólares, o equivalente a Cz\$ 550 milhões.

• Doma e apartação

Duas importantes iniciativas para o mundo dos cavalos foram reveladas por José Macario Perez Pria, presidente da Associação Brasileira de Criadores de Quarto-de-Milha (ABQM), durante a Expointer: em primeiro lugar, a realização de diversos cursos para treinadores de cavalos, uma antiga reivindicação do setor. Com aulas de doma, tratamento, manejo de rédeas e apartação, os cursos acontecem na Estância Buena Suerte, em Araçatuba/SP, na Fazenda Bom Fim, em Guaíba/RS, e nas propriedades de Ottony Piffero Monteiro, em Itaqui/RS, e de Manuel



Inácio Xavier, em Santa Maria/RS. A outra novidade é a criação da Associação Nacional de Cavalos de Apartação (Anca), em Presidente Prudente/SP, que se encarregará de organizar as provas de aparte entre todas as raças. Filiada à NCHA (National Cutting Horses Association), a entidade similar norte-americana, a Anca será presidida por José Carlos Delfim Miranda ("Cacau"), enquanto que o vice-presidente é Antônio Renato Prata.

• Mordomia



Os tratamentos dispensados aos animais durante a feira impressionam até quem frequenta assiduamente os institutos de beleza. Xampus, sabonetes perfumados, corte preciso no pêlo e aparção dos cascos são cuidados necessários que podem garantir o primeiro ou o último prêmio. Ainda novato no ramo de gado leiteiro puro, mas atento aos fatos, o empresário de automóveis Pedro José Morelatto, da Agropecuária Morelatto, de Viamão/RS, não deixou por menos e tratou suas 21 fêmeas com dois milhões de litros de água mineral durante os 10 dias de exposição, o equivalente a dois mil litros/dia. "Segui o conselho do meu cabanheiro", disse satisfeito, justificando que quem se arriscou a dar a água salobra do parque não parava de se queixar dos problemas digestivos e diarreia, apresentados pelos animais.

• Saudade suína

"Quem tiver com saudade que me visite lá em Casca." O recado curto e direto foi transmitido pelo filho, Flaury, a quem perguntasse pela ausência do pai, o suinocultor Reynaldo Migliavacca, famoso não só pelos prêmios que conquistou nas exposições de todo o país, como por suas declarações picantes e jocosas, que delicia jornalistas e os criadores em geral. Desta vez, entretanto, cansado de protestar em vão, o mais premiado suinocultor gaúcho resolveu não comparecer em Esteio. "É a primeira vez que o pai não vem a uma exposição, desde o Menino Deus", conta Flaury Migliavacca, justificando que a situação está tão amarga que, se persistir por mais 90 dias, a Granja Ideal, de Casca/RS, poderá até mesmo deixar de produzir.





XI EXPO



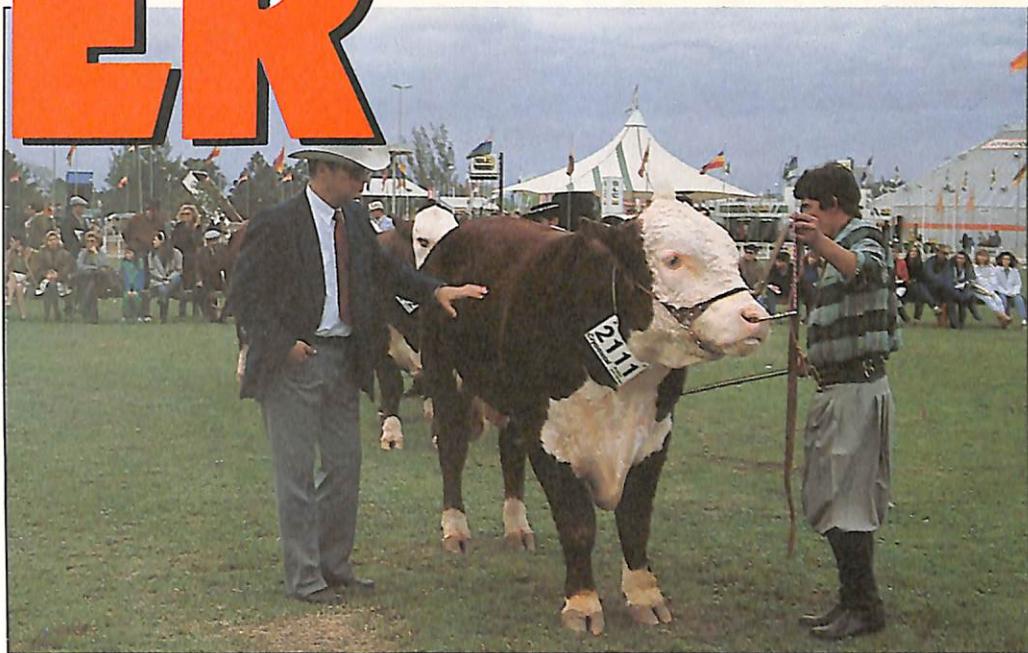
Corrida pra vencer a crise



*O garbo
dos grandes
campeões
e seus tratadores
faz um
espetáculo
à parte*

DINTER

Apesar do mau momento econômico, criadores e fabricantes de máquinas e implementos continuam a apostar na força da Expointer

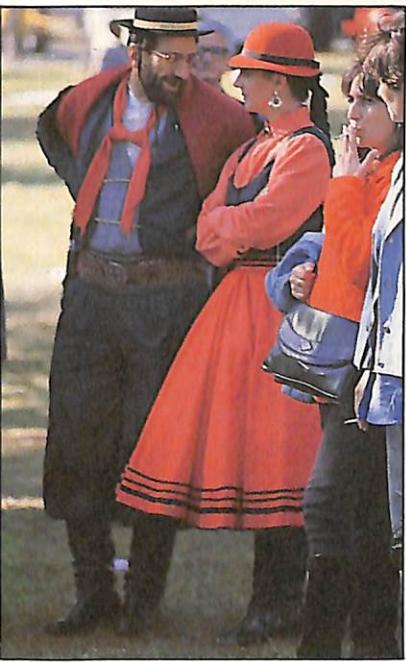


Esta XI Expointer continua a ser uma festa, apesar da inflação que assola o país. As conseqüências puderam ser sentidas na hora da comercialização. Os organizadores previam vendas de 350 milhões de cruzados de animais e 1,2 bilhão em máquinas. Deu mais: 520 milhões em animais e 1,800 bilhão em máquinas. No entanto, esses valores ficam aquém dos resultados de 87, pois de lá para cá a inflação correu a uma velocidade de 495,49 por cento.

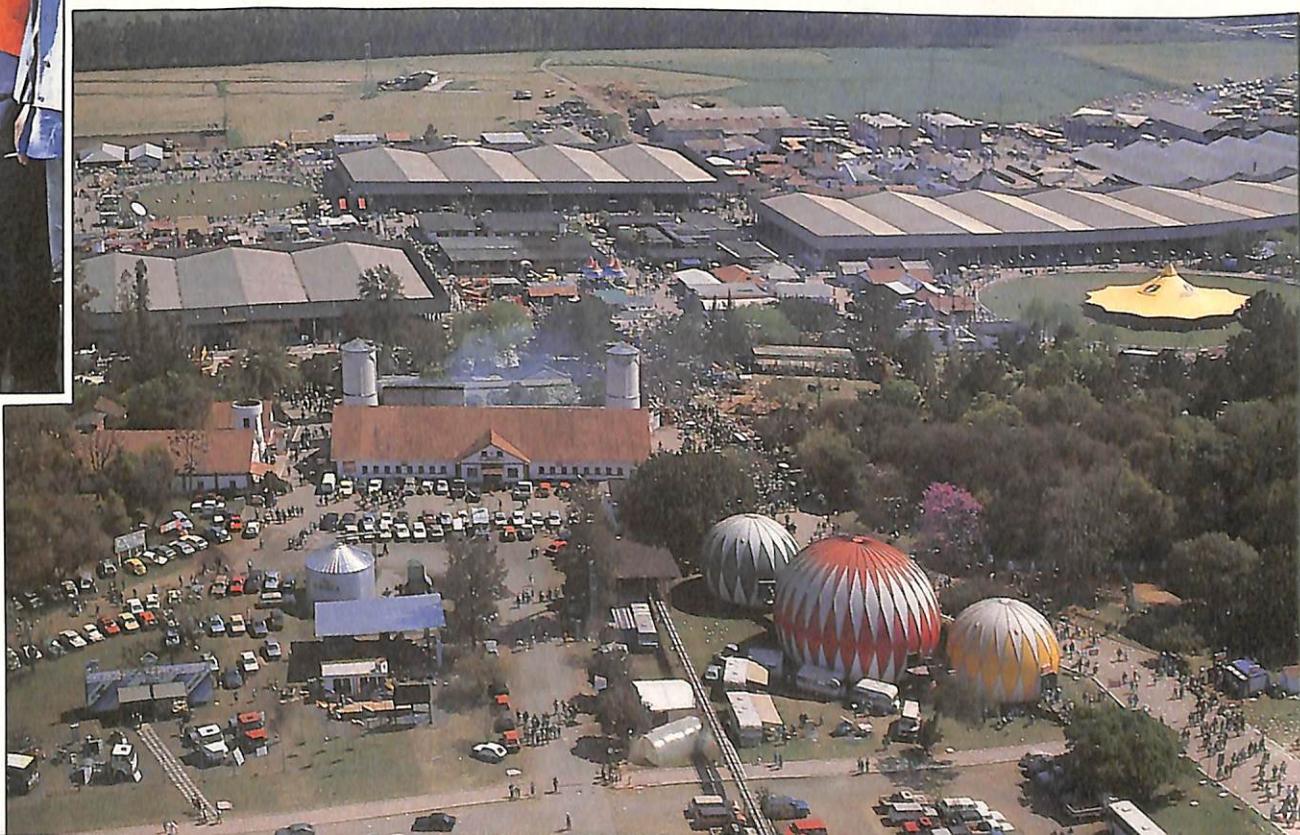
Este quadro, no entanto, não

impidiu o crescimento da agricultura brasileira, 14 por cento em 1987, segundo o discurso de Ary Faria Marimon, presidente da Farsul, ao inaugurar oficialmente a mostra no dia 1º de setembro.

O criador trouxe a genética mais apurada para os pavilhões de animais, sejam ovinos, bovinos ou eqüinos. Novas máquinas se fizeram presentes e as já existentes foram melhoradas. Tudo isso num esforço conjunto empresa-produtor, para vencer a corrida contra a crise.



No grande parque de Esteio, o encontro não foi só da pecuária e das máquinas





O gado de corte na encruzilhada

Ao fechar suas contas, a numerosa representação de bovinos de corte e mistos presentes nesta XI Expointer (1.267 exemplares, de 26 diferentes raças) consolidou algumas tendências e levantou algumas questões. Com uma comercialização total de 248 animais (63 a menos que em 1987), somando Cz\$ 128,7 milhões, a mostra deu sinais evidentes de que os bovinos de corte e mistos, apesar da excelente qualidade zootécnica, estão perdendo a queda-de-braços para a corrosiva inflação brasileira. Contra uma inflação anual de 550 por cento, os negócios nestas categorias cresceram modestos 164,3 por cento.

Receosos e conscientes que a pecuária de corte apresenta, no momento, uma série de riscos, boa parte dos compradores presentes na feira reorientaram seus negócios para bovinos de leite, cavalos ou ovinos, forçando, inclusive, o cancelamento de alguns leilões de gado de corte por absoluta falta de interesse e de público. Pelo mesmo motivo, poucos negócios foram realizados com financiamento bancário (menos de 10 por cento), enquanto o produto “carne de gado”, pressionado por diversos custos, vai se distanciando cada vez mais da média da população brasileira. Nem a recuperação recente no preço da arroba de carne estimulou o setor.

Nos bovinos de corte e mistos, melhorou o trabalho genético, mas os compradores sentiram o peso da crise e se retraíram. Exceção foram os leilões de elite.

Por outro lado, a XI Expointer deixa claro que os leilões de elite driblam a crise com mais facilidade, embora tenham sido tachados de “discriminatórios”. Outra tendência observada foi a crescente discussão sobre os critérios de classificação. A cada ano que passa, mais especialistas exigem parâmetros objetivos que apontem produtividade, e não apenas beleza. Há também a necessidade de internacionalizar ao máximo e com urgência a exposição, de conquistar definitivamente o mercado do Brasil Central, de popularizar a qualidade genética presente através da transferência de embriões. Capítulos à parte, dominaram ainda os assuntos: a longa seca que desidratou as pastagens inverniais gaúchas, o episódio negativo da papilomatose, a chuva que afugentou o público, a estável valorização da raça charolesa (responsável por 53 por cento das vendas do setor) e a ascensão das raças santa gertrudis e normando.

Trabalho de base — “Tudo que se pode ver aqui, hoje, é fruto de um longo trabalho de base que as associações vêm realizando nos últimos anos”, afirmou o veterinário Pedro Brasil, comissário geral dos bovinos de corte e mistos da XI Expointer, justificando a destacada qualidade dos animais. De acordo com Brasil, é o próprio trabalho de seleção para as centenas de pequenas feiras regionais de terneiros que fornece os campeões de Esteio. “É o caso da representação de charolês”, exemplifica ele, “onde os criadores unidos estão conscientes que o volume de animais inscritos (270 aspados e 115 mochos) se reflete no bom desempenho comercial. É também o caso da ação seletiva que a associação de normando está fazendo, cortando, na propriedade, os animais com peso inferior ao desvio-padrão da média de peso dos últimos anos. E também o caso do trabalho de base do corpo técnico da associação de santa gertrudis, que trouxe, para esta mostra, oito touros pesando acima de 1.000 quilos”.

Embora reconheça a distância entre a Expointer e a criação a campo, Brasil adverte, no entanto, que “os ventres campeões serão doadores de embriões, produzindo dezenas de filhos, assim como o sêmen dos campeões, que acabam atingindo o rebanho geral”. De qualquer forma, “é necessário que se

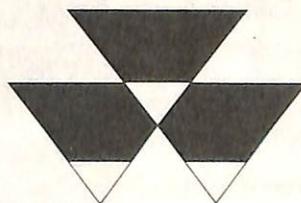
A FORÇA DA FAMÍLIA.



É uma família numerosa: 16 modelos de tratores, cada um com seu jeito, sua personalidade, para você encontrar sempre o parceiro ideal para o trabalho na sua propriedade.

Uma coisa eles têm em comum: a força. E muita raça, para enfrentar um dia-dia que você, melhor que ninguém, sabe que não é fácil.

Para isso, eles nascem com a herança que só a família Massey Ferguson pode oferecer. A enorme experiência. A tecnologia mais avan-



MASSEY-FERGUSON

A FORÇA DA FAMÍLIA.

çada e confiável. A eficiência da maior rede de assistência técnica, sempre a postos, sabendo o quanto é importante o máximo em desempenho pelo máximo de tempo.

Por isso, você olha em volta, olha para seus vizinhos, para a sua região, e vai ver que os tratores Massey Ferguson são os líderes da nossa terra, com metade da frota nacional.

Na hora de escolher, fique com Massey Ferguson: a família que tem a força correndo nas veias.



Mazza, com "Azzam Fidalgo", e esposa: "governo não se preocupa com estoques reguladores"

incentive a disseminação desse material genético, incentivando o criador a investir e a planejar a sua atividade". Mas como fazê-lo num momento de crise? "É difícil", admite o especialista, "contudo não podemos permitir que se pague quase o preço de um hectare de terra para se adquirir um pro-

Crise econômica tira o brilho da festa

duto veterinário, ou que um bujão de cinco litros de qualquer vermífugo custe mais que um terneiro", preconizando a formação de uma política agropecuária que garanta recursos para o setor.

Preços críticos — Para Mauro Weiland, presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Charolês, este clima de crise "não apenas na pecuária, mas na situação econômica como um todo, atrapalha um pouco o brilho da festa, mas o que é bom sempre tem saída". Na sua avaliação, a correção do preço da arroba do boi nada mais foi "do que a reposição das perdas, pois basta comparar com a OTN do ano passado para cá". Mesmo assim, ele salienta que o setor pode crescer, "já que a oferta é boa e favorece aos compradores. No caso do charolês", continua ele, "os cabanheiros trazem cada vez melhores animais, criados com a mesma tecnologia usada no Canadá e na Europa, e a associação tem se preocupado em trazer jurados de fora para promover intercâmbio entre diferentes criatórios e diferentes países".

Para Fernando de Souza Mazza, da Cabanha Santa Maria do Pinhal, de

Júlio de Castilhos/RS, e proprietário do grande campeão charolês aspado "Azzam 733 Fidalgo", há duas questões fundamentais que estão abalando a pecuária nacional: o baixo poder aquisitivo da população e o preço dos insumos. "Além disso", comenta ele, "nosso governo não se preocupa com a formação de estoques reguladores. Dessa forma, o pecuarista enxerga na exportação a única saída para a crise". Pioneiro na transferência de embriões, Mazza entende que a tecnologia poderá dar um grande impulso na melhoria da criação brasileira. "A primeira transferência no estado foi na nossa cabanha, há três anos. Como não tínhamos toda a infra-estrutura, deu tudo errado. Mas, hoje, continuamos adotando a transferência e os resultados são muito bons, embora a técnica ainda seja um pouco cara".

Explicando a preferência dos pecuaristas do Brasil Central por sua raça, Mazza sustenta que "todo gado branco é muito valorizado para os cruzamentos industriais com zebuínos". E quanto ao crescente interesse pelos charolês mochos, em detrimento dos aspados, ele lembra que "o animal mocho apresenta um manejo simples, não se

machuca no transporte e também não machuca o peão na hora do trato. E como apresenta um menor número que o aspado, ele é mais procurado".

Foi pensando nestas vantagens que o paranaense Arthur Leme, da Cabanha Itaquí, em Piraquara/PR, entrou no leilão de elite da raça charolesa determinado a levar a grande campeã mocha "Geada do Pinhal" por qualquer preço. Oferecida pela Cabanha São Francisco do Pinhal, de Jesusa da Cunha Souza, também de Júlio de Castilhos/RS, "Geada" acabou batendo recorde da raça, ao ser adquirida por Cz\$ 3,360 milhões — o mais alto preço entre bovinos de corte e mistos. "Estamos iniciando", disse Leme, "e por isto viemos atrás de um animal premiado, com alto padrão de linhagem. A cruz de nelore com charolês é um negócio de grande evolução no Paraná, e como queremos animais mais altos, mais modernos, só poderíamos levá-la".

Expansão gertrudista — "Estamos participando de três grandes exposições ao mesmo tempo", declarou Antônio Chiarizzi Júnior, presidente da Associação Brasileira de Santa Gertrudis, empolgado com o desempenho da raça em Esteio. Com as melhores médias comerciais entre bovinos de corte e mistos (Cz\$ 861.818,18 cada exemplar), a raça veimelha norte-americana fez um movimentado leilão de elite, consolidou sua presença na Expointer, atraiu criadores e compradores de outros estados e foi cortejada por muitos estrangeiros. "Acontece que a Expointer é realmente a primeira exposição do país", reconheceu Chiarizzi, "e desde 1986 está ficando difícil achar um ano melhor do que o outro". Em 1986, conforme explica o pecuarista João Carlos Rodrigues, da Estância Marca do Casco, de Alegrete/RS, proprietário da grande campeã "Marca P 25", os gertrudistas importaram 6.000 ▾

Santa gertrudis mostrou sua expansão e teve as melhores médias de preços

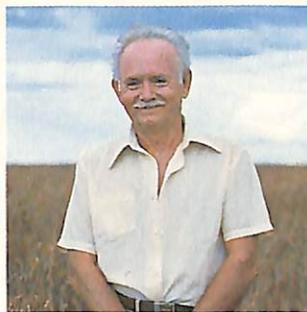


SOMAX

QUALIDADE

"Com Somax, a lavoura melhorou 50%. O arroz está granado até no pezinho do cacho, e está dando de 25 a 30 cm de comprimento."

ANÍSIO FRANCISCO DA SILVA
FAZENDA CANADÁ - GO



RESULTADOS

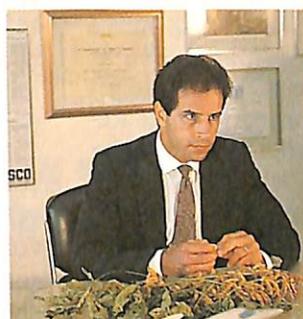
"Trabalho há 15 anos com a Trevo e nunca tive nenhum problema. Este ano, usei Somax. Resolveu, deu certo. Ele dá mais vigor na produção. É bom mesmo. É positivo."

SANTOS ALBERTO REBELLATO
FAZENDA SANTA MARIA - MT

PRODUTIVIDADE

"Somax foi um dos responsáveis pelo aumento da nossa produtividade, da ordem de 60%. Ele possibilita o aumento da produtividade a um custo de investimento muito baixo."

LUIS ESTEVÃO DE OLIVEIRA NETO
GRUPO OK - DF



LUCRATIVIDADE

"Ano passado, colhemos 33,34 sacos e, este ano, com Somax, estamos colhendo 47,50 sacos. Foi violento mesmo. O produto é excelente. Somax é mais dinheiro no banco."

GILSON PINESSO
FAZENDA MONTE AZUL - MS

CONFIANÇA

"É muito mais fácil usar Somax, porque não dá problema nenhum no maquinário. É fácil de se trabalhar. Confio no Somax, porque é um adubo da Trevo."

CRISÓSTOMO C. VASCONCELOS
FAZENDA GRUPO OK - DF



FACILIDADE

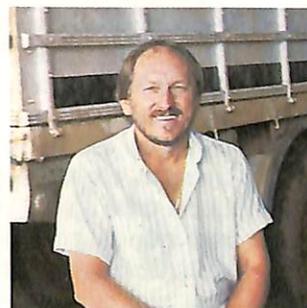
"Em 87, comprei os micronutrientes e misturei na fazenda mesmo. Foi muito trabalhoso. Este ano, comprei Somax, que vem com os micronutrientes no próprio grão."

OTTO FRANCISCO EVERLINE
FAZENDA HARMONIA - MS

GRANULOMETRIA

"Somax é um adubo de fácil aplicação e granulometria muito boa. Se você quiser colocar 400 kg/ha, você consegue, e isso é muito importante para nós."

ODÍLIO BALBINOTTI FILHO
FAZENDA ADRIANA - MT



FUTURO

"Vou usar Somax por causa dos micronutrientes. Já vem misturados no próprio grão. A partir deste ano, vou usar Somax."

NILSON CALABRIA
FAZENDA CALABRIA - MS

TEM NOME, SOBRENOME E QUEM ASSINE EMBAIXO.

Adubos Trevo trouxe para o agricultor brasileiro a última palavra da tecnologia, para aumentar a produtividade: SOMAX. A soma perfeita de macro e micronutrientes, na dose exa-

ta, nos grãos. SOMAX é a garantia da formulação exata, com distribuição uniforme na lavoura, e tem a tradição de 58 anos do maior fornecedor nacional de fer-

tilizantes e corretivos. Com SOMAX, a agricultura brasileira ingressou numa era de melhores produtos e maiores safras. Quem diz isto, assina embaixo.



ADUBOS TREVO S.A.
GRUPO LUXMA



Jorge Abreu:
*pecuária
não corrige
preços há 365 dias*

doses de sêmen dos 10 melhores touros norte-americanos. “Enfrentávamos problemas de consangüinidade”, recorda ele. “Desde então, o padrão zootécnico melhorou muito e a raça começou a crescer sem parar. Eu mesmo faço 21 leilões durante o ano, e vendo animais para 13 estados do país, com destaque para Pernambuco”.

Para Chiarizzi, é exatamente o mercado nordestino, e também o Maranhão e Pará que estão incrementando o santa gertrúdis pelo Brasil afora. “A raça tolera bem o calor, pelo sangue zebuino que já possui”, afirma Rodrigues. Para Atalvino Stumpf, da Cabanha Ilhéus, de Caxias do Sul/RS, que adquiriu o reprodutor “Tat 6 45”, ofertado pela Cabanha São Rafael, de Nelson Mariano da Rocha, de São Borja/RS, pelo maior preço da raça (Cz\$ 2,280 milhões), “não poderia deixar de levar um animal de tanta qualidade”. Campeão dois anos maior, “Tat” refletiu o melhor ano em termos de padrão racial, mas poderia ter atingido um preço mais expressivo. “Infelizmente”, lembrou Mariano da Rocha, “todos os preços estão deprimidos. A própria carne, que não é consumida porque o mercado não absorve, ainda apresenta um preço muito baixo se comparada aos Estados Unidos e Europa”. Para Carson Geld, tradicional gertrudista paulista, o importante no leilão “é vender, e se vender para criador novo é melhor ainda, pois se trata de um investimento no futuro”. Na sua opinião, a raça tem escapulado da crise, porque existe um aquecido mercado de sêmen, com falta de fornecedores. Ao mesmo tempo, ele acredita que a pecuária, como um todo, dará um salto decisivo quando “adotarmos testes definitivos de avaliação de fertilidade. Precisamos melhorar os critérios de produtividade, atingindo o desen-

volvimento qualitativo nos rebanhos comerciais”.

A hora dos mistos — “A tendência é o predomínio das raças mistas, pois as raças só de corte precisam de muito espaço”, afirmou o veterinário Jorge Renato de Campos Abreu, da Cabanha Cerrito, de Júlio de Castilhos/RS, proprietário da grande campeã normanda, “Marrione do Cerrito 114”. Com a se-

No ano que vem, normando terá controle leiteiro

gunda maior representação entre os bovinos de corte e mistos, a raça normanda (com 133 animais) atingiu a terceira melhor comercialização em conjunto, com Cz\$ 10,770 milhões, vendendo 30 exemplares.

Segundo Abreu, cuja família se dedica à raça desde 1938, os resultados comerciais só não foram maiores “porque a crise é mais sentida aqui, onde o mercado já está cheio de bons produtos. Além disso, a pecuária passou 365 dias sem corrigir seus preços, e existe um intermediário entre o produtor e o criador que não abre mão do seu lucro”. Analisando a qualidade zootécnica dos normandos expostos, Abreu admitiu que a seca invernal afetou o padrão racial, mas destacou outra questão: “o sêmen francês utilizado aqui não está dando um bom resultado. Na França, o normando é mais leiteiro, ao passo que no Brasil o rebanho foi selecionado para a produção de carne”. A partir do próximo ano, no entanto, o normando entrará em Esteio com algumas novidades: “vamos fazer

controle leiteiro”, disse ele, “e as vacas com cria ao pé serão julgadas em separado das vacas solteiras. Isto ajudará tanto os que se preocupam com produção de leite como os que querem o normando dando mais carne”.

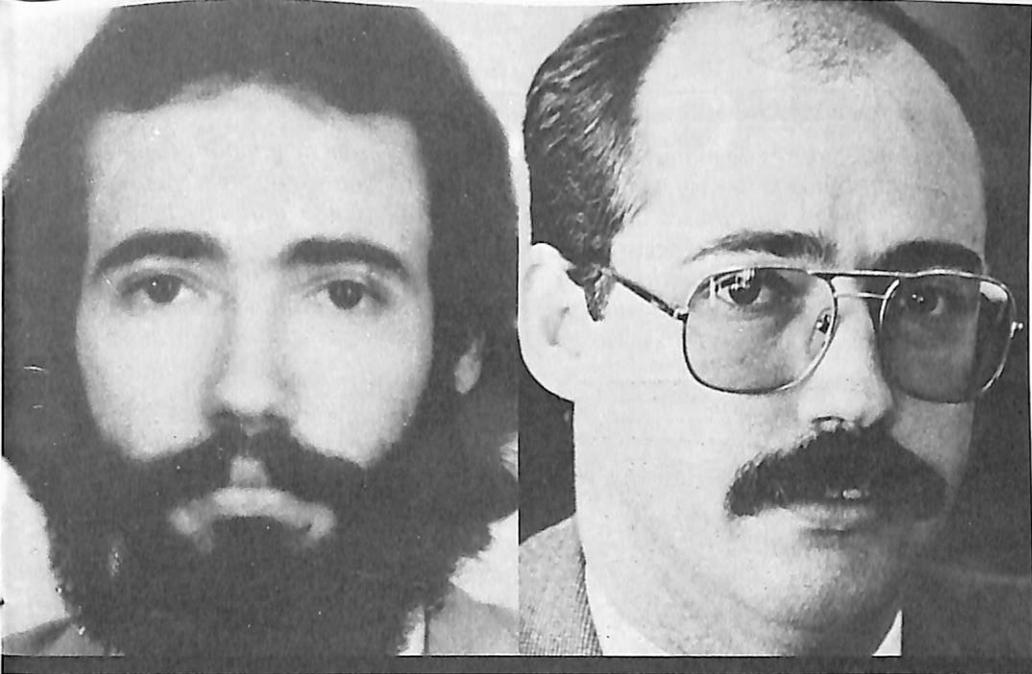
Entre os bovinos mistos, cabe destacar ainda o homogêneo lote de pardos-suíços e a crescente mostra do fleckvieh, com 55 animais.

Melhoram as tradicionais — Entre as raças provenientes da Inglaterra, com larga tradição no Rio Grande do Sul, três chamaram a atenção pela qualidade estampada: devon, aberdeen-angus e hereford, cabendo à última e, em especial, ao lote de polled hereford, o destaque de homogeneidade. Nos leilões, porém, foi a aberdeen que alcançou melhor desempenho: Cz\$ 5,350 milhões, para 14 animais comercializados.

No ano passado, estas representações apontavam para o cansaço; desta vez, elas vieram mais preparadas, envoltas em animação. Foi desta maneira com que Carla Sandra Steiger Schneider, da Cabanha Santa Bárbara, de São Jerônimo/RS, recebeu o grande campeonato para a fêmea aberdeen “Girl Warrants 822 de Sanbara”, pelo terceiro ano consecutivo. “Acontece”, explicou Carla, “que temos um cuidado especial com as fêmeas, que são criadas visando à feminilidade e à fertilidade”.

Para Reinoldes Antônio Cherubini, da Cabanha São Valentin, de Nova Prata/RS, proprietário do grande campeão devon “Fairington Consort de São Valentin 627”, “eu mesmo sou o exemplo de que esta raça está crescendo, pois é a primeira vez que ganho um grande campeonato desde 1947, quando comecei a participar da Expointer. Além disso, quebramos uma tradição, pois quase sempre ganhavam as cabanhas da fronteira; agora, ganhou a região serrana, o que demonstra que devon dá em qualquer lugar”.

Para o presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Devon, Armando Ribas, “é nestes momentos de crise que se parte para as raças mais rústicas e mais prolíficas. Mas, para que possamos mesmo sair desta crise, acho que a política de financiamentos deve ser modificada, pois não podemos conviver com esta taxa de juros. O gado deveria se contabilizar em termos de quilos de carne. E mesmo esta reação no preço da carne não é nada quando comparada com o preço de custo”. □



Só nos últimos 3 anos, o Governo José Sarney destinou 4,5 bilhões de cruzados ao Crédito Educativo, o maior do gênero na América Latina. Desde que existe, 1973, o Crédito Educativo já atendeu 660 mil estudantes. 529 mil já conseguiram inclusive quitar seu Crédito, como José Vicente de Lima, 35 anos, de Descoberto, MG, cuja história é contada aqui.

Zelito pegou dinheiro na Caixa e mandou a conta para o Dr. José.

Zelito saiu de Descoberto, interior de Minas Gerais, só com o curso primário e a força de vontade.

Ajudado por um professor, que o reconheceu no balcão onde trabalhava, conseguiu bolsa para o 2º grau e a faculdade.

Mas quando Zelito passou no vestibular, ele pediu o Crédito Educativo.

“Não tinha como comprar livros, material, esses trens.”

Preencheu a ficha de inscrição e aguardou.

(A Caixa Econômica Federal seleciona aqueles que são, de fato, mais carentes.)

O Crédito Educativo admitiu o Zelito e, renovado a cada semestre, custeou todas as despesas complementares de seu curso de Ciências Contábeis.

No fim de 80, quando já trabalhava num banco, Zelito se formou e virou o Contador José Vicente.

Enquanto esperava chegar o carnê do Crédito Educativo, ele conseguiu se estabelecer por conta própria.

(O Crédito Educativo tem um ano de carência e é pago em mensalidades, em número igual ao de meses em que foi utilizado.)

Hoje, instalado em seu escritório, em pleno Centro do Rio, ele já pagou toda a conta do Zelito.

“Com toda pontualidade e muito orgulho.”

Crédito Educativo

GOVERNO JOSÉ SARNEY
MHU - MINISTÉRIO DA HABITAÇÃO,
URBANISMO E MEIO AMBIENTE

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Canadá: há 12 anos na vitrine de Esteio

Não contente apenas em marcar presença, a delegação canadense na XI Expointer se notabilizou pela intensa atuação. Há 12 anos participando da mostra, o Canadá — através do Escritório de Agricultura, Pesca e Produtos Agrícolas e do Departamento de Negócios Externos — dá largos e seguros passos para se transformar em um dos mais importantes fornecedores brasileiros de tecnologia de embriões e sêmen. “Acontece que a Expointer é uma das feiras agrícolas de maior expressão do planeta”, relata Nelson de Quadros Schaefer, administrador comercial do Consulado Geral do Canadá em São Paulo. “Mas não queremos

ser apenas fornecedores de material genético, e sim promover um verdadeiro intercâmbio entre os dois países”.

Para o Brasil, que possui o segundo maior rebanho bovino do mundo, depois dos Estados Unidos, mas uma produtividade e um desfrute tradicio-



Schaefer: intercâmbio de verdade

nalmente baixos (ao redor de 12 por cento), tal intercâmbio não poderia ser melhor. Segundo Donald Stewart, presidente da canadense Semaltex, especializada em tecnologia e comercialização de sêmen de gado de corte, o país praticamente dobrou sua produção de leite desde 1945, com um índice de

crecimento anual de um por cento, enquanto o rebanho reduzia-se pela metade. “Eram cinco milhões de vacas leiteiras no final da Segunda Guerra Mundial e hoje são apenas 2,1 milhões de cabeças”, exemplifica ele. “Tudo através da seleção e do melhoramento genético.”

Por este motivo, o Canadá trouxe uma delegação oficial de 25 visitantes, entre os quais nove especialistas em produção e reprodução animal. “É um país com pouca área útil para a criação e, dessa forma, só poderíamos crescer em produtividade”, lembrou Schaefer, revelando que uma das fórmulas para este fim foi a própria administração de objetivos. “O governo promove e orienta, mas a ação direta é única e exclusivamente da iniciativa privada”. E os resultados são invejáveis: a partir deste incremento na produtividade, o consumo per capita de carne chega hoje aos 71,3 quilos, onde a carne bovina entra com 39,1 quilos; 90 por cento dos bezerras de gado leiteiro resultam de inseminação artificial; e a média nacional de produção leiteira chega aos 7.086 quilos por vaca/ano.



Charolês

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Azzam 733 Fidalgo”, criação e exposição de Fernando e Júlio Rafael de Souza Mazza, Cabanha Santa Maria do Pinhal, Júlio de Castilhos/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Santhel BX 293”, criação de Homero Rosa de Souza e exposição de Alcyone Ferreira Gonzales, Cabanha Chapada, Santiago/RS.

Total de vendas Cz\$ 46.772.000,00

Número de animais vendidos 81

Preço médio Cz\$ 577.432,09

Maiores vendas — “Fontaine”, de Paulo Franco Borges, Cabanha Labor, Soledade/RS, para João Edmar Wolf, de Sapiranga/RS,

por Cz\$ 2.880.000,00.

Charolês mocho

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Azzam 599 Fidalgo”, criação de Fernando e Júlio Rafael de Souza Mazza e exposição de Ary Palma Velho, Cabanha Costa, Boim Jesus/RS.

Grande campeã e campeã vaquilhona maior — “Geada do Pinhal”, criação e exposição de Jesusa da Cunha Souza, Cabanha São Francisco do Pinhal, Júlio de Castilhos/RS.

Total de vendas Cz\$ 21.655.000,00

Número de animais vendidos 35

Preço médio Cz\$ 618.714,28

Maiores vendas — “Geada do Pinhal”, de Jesusa da Cunha Souza, Cabanha São Francisco do Pinhal, Júlio de Castilhos/RS, para Arthur Leme, Cabanha Itaquí, Piraquara/PR,

por Cz\$ 3.360.000,00.

Santa Gertrudis

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Douradinho PR 1533”, criação e exposição de Milton Silva do Nascimento, Fazenda Douradinho, Barra do Ribeiro/RS.

Grande campeã e campeã vaquilhona maior — “Marca P 25”, criação e exposição de João Carlos P. Rodrigues, Fazenda Marca do Casco, Alegrete/RS.

Total de vendas Cz\$ 18.960.000,00

Número de animais vendidos 22

Preço médio Cz\$ 861.818,18

Maiores vendas — “Tat 6 45”, de Nelson Mariano da Rocha, Cabanha São Rafael, São Borja/RS, para Atalvino Stumpf, da Cabanha Ilhéus, Caxias do Sul/RS, por Cz\$ 2.280.000,00.

Normando

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Itapitocai Cirus 305”, criação e exposição de Francisco Martins Bastos, Cabanha Itapitocai, Uruguaiana/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Marrione do Cerrito 114”, criação e exposição da Agropecuária Abreu Ltda, Cabanha Cerrito, Júlio de Castilhos/RS.

Total de vendas Cz\$ 10.770.000,00

Número de animais vendidos 30

Preço médio Cz\$ 359.000,00

Maiores vendas — “Marunga 25”, de Carlos Algorta e Hijos, Cabanha San Fernando, Mercedes, Uruguai, para Agropecuária Abreu Ltda, Cabanha Cerrito, Júlio de Castilhos/RS,

por Cz\$ 1.110.000,00

Aberdeen-Angus

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Garpá Independence Blazer 12400”, criação de Lauro Dornelles de Macedo e exposição da Cabanha Azul S/A, Quarai/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Girl War-rants 822 de Sanbara”, criação e exposição de Carla Sandra Staiger Schneider, Cabanha Santa Bárbara, São Jerônimo/RS.

Total de vendas Cz\$ 5.350.000,00

Número de animais vendidos 14

Preço médio Cz\$ 382.142,85

Maiores vendas — “São Bibiano Centenorthern 48”, de Antônio Martins Bastos Filho, Cabanha São Bibiano, Uruguaiana/RS, para Clélia Littein K. Marchese, Dom Pedrito/RS,

por Cz\$ 625.000,00.

Depois do leite da vaca qual é o melhor?



PURI-LEITE. O substituto do leite da PURINA.



É muito fácil você ter argumentos para decidir a usar Puri-Leite, o substituto do leite da Purina, em seus bezerros. A Purina possui quase 100 anos de experiência em Nutrição de Gado Leiteiro. Possui a maior rede de Revendedores de produtos agropecuários, em todo o Brasil. Uma perfeita equipe de técnicos de nível superior para assisti-lo em qualquer parte do país. Com 4 litros de Puri-Leite diários por bezerro, você obterá 4 litros extra de leite para venda. Com um saco de 20 kg de Puri-Leite você desmama um bezerro. Faça as contas e veja seu lucro!



Purina
Qualidade e Tecnologia
em Nutrição Animal

Fleckvieh

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “SV Diamond 53 D 4 Dominic”, criação e exposição Luiz Carlos Aguirre, Cabanha Santa Virgínia, Santana do Livramento/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Granate”, criação de Stockli Hansrudolf e exposição de Ana M. M. Sodrê Givita, Fazenda Anna, Avare/SP.

Total de vendas Cz\$ 5.192.000,00

Número de animais vendidos 14

Preço médio Cz\$ 370.857,14

Maior venda — “SV Evolution 61 E 8 Clean”, de Luiz Carlos Aguirre, Cabanha Santa Virgínia, Santana do Livramento/RS, para Sedol Sementes Ltda, Dourados/MS,

por Cz\$ 680.000,00

Poll Hereford

Premiação

Grande campeão e campeão terneiro — “Garupá 5459 Determination Banner”, criação e exposição da Cabanha Azul S/A, Cabanha Azul, Quaraí/RS.

Grande campeã e campeã terneira — “Azul 5474 Butler L 1 72269 12”, criação e exposição da Cabanha Azul S/A, Cabanha Azul, Quaraí/RS.

Total de vendas Cz\$ 3.280.000,00

Número de animais vendidos 7

Preço médio Cz\$ 468.571,42

Maior venda — “Santo Ângelo Framework M 51”, de Elza Rosat Bastos, Cabanha Santo Ângelo, Uruguaiana/RS, para Gilberto Lopes de Moraes, de São Gabriel/RS,

por Cz\$ 900.000,00.

Devon

Premiação

Grande campeão e campeão dois anos — “Fairnington Consort de São Valentim 627”, criação e exposição de Reinoldes Antônio Cherubini, Cabanha São Valentim, Nova Prata/RS.

Grande campeã e campeã vaquilhona maior — “Rodeio Colorado Jama 310”, criação e exposição de Morecy Costa Medeiros, Cabanha Rodeio Colorado, Bagé/RS.

Total de vendas Cz\$ 3.140.000,00

Número de animais vendidos 7

Preço médio Cz\$ 448.571,42

Maior venda — “São Valentim Fairnington 634”, criação e exposição de Reinoldes Antônio Cherubini, Cabanha São Valentim, Nova Prata/RS, para Agenor Carvalho, de São Francisco de Paula/RS,

por Cz\$ 640.000,00.

Pardo-Suíço

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Pai João Nelaton”, criação de Paulo V. Branco e exposição de Vileu Castilhos da Silva, Cabanha Villena, São Francisco de Paula/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Cruzeiro Expoente Indaia”, criação e exposição de Irene Tretter, Cabanha Granja Suíça, Cruzeiro do Sul/RS.

Total de vendas Cz\$ 3.103.000,00

Número de animais vendidos 10

Preço médio Cz\$ 310.300,00

Maior venda — “Vilena da Naima”, de Vileu Castilhos da Silva, Cabanha Villena, São Francisco de Paula/RS, para Galas Agropecuária Ltda, Portão/RS,

por Cz\$ 500.000,00.

Ibagé

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Rediba P 634”, criação e exposição da Agropecuária Tellechea Ltda, Cabanha Carumbé, Uruguaiana/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Estrela de Santa Rita”, criação e exposição de Cláudio Antônio Bittencourt Caldas, Cabanha Santa Rita, Santana do Livramento/RS.

Total de vendas Cz\$ 1.915.000,00

Número de animais vendidos 5

Preço médio Cz\$ 383.000,00

Maior venda — “Farsul de Santa Rita”, de Cláudio Antônio B. Caldas, Cabanha Santa Rita, Santana do Livramento/RS, para Motolândia Agropecuária, General Câmara/RS,

por Cz\$ 480.000,00.

Nelore

Premiação

Grande campeão e campeão júnior maior — “Evaro POI da Prim”, criação de José Olavo Borges Mendes e exposição de Luiz Gonzaga X. Marafija, Fazenda São José, Santa Maria/RS.

Grande campeã e campeã vaca jovem — “Gimba II da São José”, criação e exposição de Luiz Gonzaga X. Marafija, Fazenda São José, Santa Maria/RS.

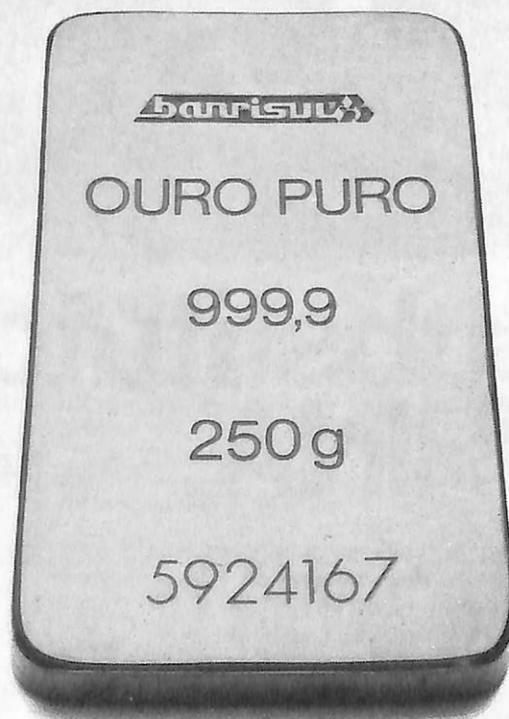
Total de vendas Cz\$ 1.900.000,00

Número de animais vendidos 5

Preço médio Cz\$ 380.000,00

Maior venda — Três animais da Juçara Agropecuária Ltda, de Gaspar/SC, para Antônio Vivaldino Bonotto, de Santiago/RS, pelo preço individual de Cz\$ 500.000,00.

A NOVA CORRIDA DO OURO



O Banrisul entrega aos seus clientes mais uma excelente opção de investimento: Ouro. Com total liquidez e segurança, o Ouro é moeda e reserva de valor, aceito em qualquer país do mundo. É, independentemente de crises financeiras, o Ouro valoriza-se cada vez mais, com uma rentabilidade garantida e segura. Principalmente quando, por trás deste investimento, está o Banco do Estado do Rio Grande do Sul. Prepare-se para esta Nova Corrida do Ouro. Converse com o Gerente Banrisul. E comece a descobrir o mapa da mina.

OURO BANRISUL. NEGÓCIO DE ALTO QUILATE.

banrisul

O QUE CONTA É O RIO GRANDE

GOVERNO
PEDRO SIMON

Blond d'aquitaine

Premiação

Grande campeão e campeão terneiro — “SA Louvre”, criação e exposição de Ignácio Bicca de Freitas, Cabanha São Marcos, Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã vaquilhona menor — “Cabriúva da Sertaneja”, criação e exposição de Bonifácio Mendes, Cabanha Sertaneja, Água Doce/SC.

Total de vendas Cz\$ 1.680.000,00

Número de animais vendidos 3

Preços médio Cz\$ 560.000,00

Maior venda — “SM Kapucin”, de Ignácio Bicca de Freitas, Cabanha São Marcos, Alegrete/RS, para Maria Isabel Prado Assumpção, de Santa Fé do Sul/SP,

por Cz\$ 700.000,00.

Nelore Mocho

Premiação

Grande campeão e campeão júnior maior — “Lallynory SJ”, criação e exposição de Luiz Gonzaga X. Marafiga, Fazenda São José, Santa Maria/RS.

Grande campeã e campeã vaca jovem — “Manú 54 SJ”, criação e exposição Luiz Gonzaga X. Marafiga, Fazenda São José, Santa Maria/RS.

Total de vendas Cz\$ 1.400.000,00

Número de animais vendidos 3

Preço médio Cz\$ 466.666,66

Maior venda — “Piratini Delfin”, de Nivaldo Moraes do Amaral, Cabanha Piratini, São Luiz Gonzaga/RS, para Pedro Monteiro Lopes, de Itaquí/RS,

por Cz\$ 500.000,00.

Shorthorn

Premiação

Grande campeão e campeão dois anos — “Fomento 333”, criação e exposição de Isa Edy Lara Bidone, Cabanha Fomento, Caçapava do Sul/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “TMFO M Monarch 083”, criação e exposição de Thales Meireiros Ferreira da Costa, Cabanha Ibirocaí, Alegrete/RS.

Total de vendas Cz\$ 1.160.000,00

Número de animais vendidos 4

Preço médio Cz\$ 290.000,00

Maior venda — “Quero-quero Sidiani Zook 438”, da Agropecuária Silva Ltda, de Dom Pedrito/RS, para Adílio Palma Velho, de Bom Jesus/RS,

por Cz\$ 380.000,00.

Gir Mocho

Premiação

(Não houve grande campeão).

Grande campeã e campeã novilha maior — “Roseta Piratini”, criação e exposição de Oreste Alves do Amaral, Cabanha Piratini, São Luís Gonzaga/RS.

Total de vendas Cz\$ 925.000,00

Número de animais vendidos 2

Preço médio Cz\$ 462.500,00

Maior venda — “Duelo JIC”, de Ardilo Arnhold Agropecuária, Fazenda Bela Vista, Encruzilhada do Sul/RS, para Clóvis Tadeu M. Becker, Encruzilhada do Sul/RS,

por Cz\$ 600.000,00.

Tabapuã

Premiação

(Não houve grande campeão).

Grande campeã e campeã vaca adulta — “RSV Danieta”, criação e exposição de Rubem Silveira Vasconcelos, Fazenda Santa Clara, Rosário do Sul/RS.

Total de vendas Cz\$ 500.000,00

Número de animais vendidos 1

Venda — “RSV Folião”, de Rubem Silveira Vasconcelos, Fazenda Santa Clara, Rosário do Sul/RS, para Alfeu Rodrigues Lopes, de Rio Pardo/RS,

por Cz\$ 500.000,00.

Limousine

Premiação

Grande campeão e campeão dois anos — “General de São Luiz”, criação e exposição de Ivo Tadeu Bianchini, Cabanha São Luiz, Lages/SC.

Grande campeã e campeã vaquilhona maior — “Bebe da 3 M”, criação e exposição de Serafim Meneghel, Cabanha 3 M, Marilândia do Sul/PR.

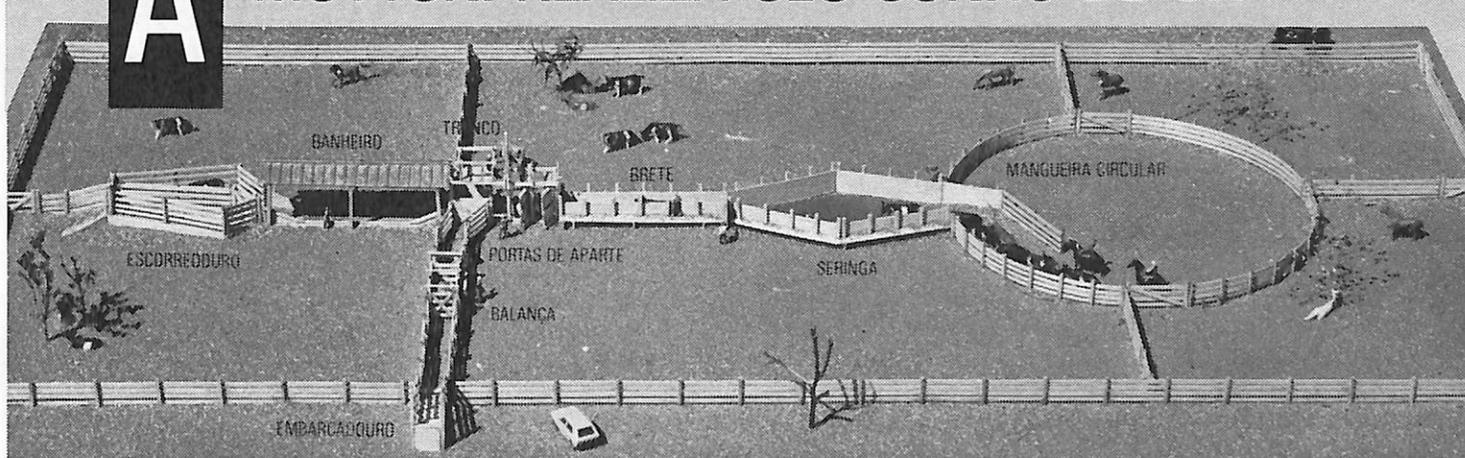
Total de vendas Cz\$ 300.000,00

Número de animais vendidos 1

Venda — “Fidele de São Luiz”, de Ivo Tadeu Bianchini, Cabanha São Luiz, Lages/SC, para Antônio Evilásio Reis, de Palmas/PR,

por Cz\$ 300.000,00.

A MUTTONI REALIZA SEU SONHO DE ONTEM



BANHEIRO
TRINCO
BRETE
MANGUEIRA CIRCULAR
ESCORREGUÇO
PORTAS DE APARTE
SERINGA
BALANÇA
EMBARCADIÇO

AMANHÃ DE MANHÃ.

AS INSTALAÇÕES COMPLETAS **MUTTONI** OFERECEM QUALIDADE, RAPIDEZ E SEGURANÇA NO MANEJO COM BOVINOS, EQUINOS E OVINOS. TODOS OS ARTIGOS SÃO CONSTRUÍDOS

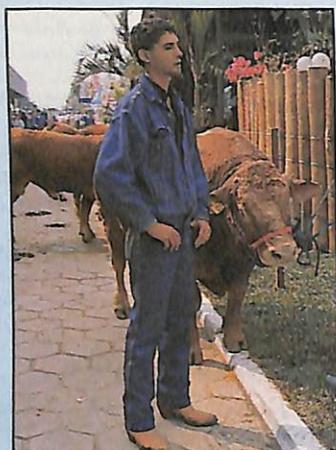
EM MADEIRA DE LEI TRATADA. ACESSORAMENTO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA. PROJETOS ESPECIAIS - MONTAGEM E INSTALAÇÃO EM TODO O BRASIL.

GUSTAVO MUTTONI & CIA LTDA.
Rua Porto Alegre, 120 - km 285 - BR 116
Tel.: (0512) 80-1533 - 80-2764
Caixa Postal 86 - CEP 92.500 - GUAÍBA - RS



TRADIÇÃO MUTTONI DESDE 1879

A burocracia quase estraga a festa



Tavares: maratona de explicações

Todos os anos, os 64 hectares do Parque Assis Brasil, em Esteio/RS, são varridos por, no mínimo, uma grande polêmica. Foi assim em 1986, quando boicotes contra a reforma agrária e a importação de carne européia chegaram a ameaçar a realização da Expointer. Foi assim também no ano passado, quando uma suposta onda de febre aftosa no Rio Grande do Sul quase impediu a maior mostra de agropecuária da América Latina. E desta vez, como não poderia deixar de ser, o vilão foi a pretensa papilomatose, uma doença virótica que serviu para muita discussão e protesto. Para muitos, “foi uma guerra entre os que trabalham pela Expointer e os que querem destruí-la”.

No início da mostra, quando os animais ainda faziam fila para entrar no parque, a burocracia encarregada de averiguar o estado sanitário dos participantes, em exagerada interpretação, atestou a presença de papilomas (verrugas ou calos) em 160 bovinos. De imediato, o expressivo lote (8,23 por cento entre todos os bovinos presentes) foi colocado na berlinda, e as repercussões começaram a crescer. Na gritaria, ficou-se sabendo que a doença, tal como se apresentava, era tão comum e antiga quanto a própria existência dos bovinos. E mais: até então, sempre fora permitida na Expointer, sem arruinar seu sucesso. Ficou-se sabendo também que os critérios utilizados pelos veterinários nas fazendas seguiam uma determinação, ao passo que os critérios para a admissão na mostra eram bem outros. No meio do conflito, estavam os produtores, revoltados com o que consideraram uma safadeza, pois

os animais tinham sido liberados a nível de fazenda, ameaçando se retirar em bando para esvaziar a feira.

O impasse foi tanto que exigiu intervenção direta do secretário da Agricultura, Odacir Klein, que para o bem da exposição permitiu a entrada dos animais passíveis de corte. “Foram pressões de todos os lados”, admitiu um dos organizadores da mostra. “Eles reconheceram que erraram, e depois de deixar todos os animais por dois dias no frio, na porta do parque, acabaram deixando o lote entrar”, reclamava Wilseu Lopes da Silva, de Guaíba/RS, inconformado com a rejeição do seu touro chianina “Babismo”, o mais pesado animal da exposição, com 1.413 quilos, e bigrande campeão em Esteio. Único animal de Wilseu na Expointer, “Babismo”, devido a uma pequena mancha preta na orelha esquerda, foi vítima de um imenso mal-entendido. “Eu não considero aquilo uma verruga”, dizia Wilseu, “e o próprio veterinário que fez a inspeção do animal antes do embarque também não. Gastei cerca de Cz\$ 500 mil para prepará-lo para esta exposição, e, quando cheguei aqui, me disseram que o animal não tinha condições sanitárias para participar”.

“O pessoal da vigilância sanitária quis aparecer em cima disto”, protestava Luiz Tavares, da Estância Três M, de Marilândia do Sul/PR, participando pela primeira vez da feira de Esteio. Inconformado com o veto ao touro lousado “Barbon da 3 M”, por causa de uma ferida no pescoço, ele narrou sua romaria através de explicações plausíveis: “Num primeiro momento, me disseram que o animal estava em ordem; depois, mandaram voltar porque o animal estava com uma verruga; eu, então, me propus a queimar a ferida com iodo, sempre alertando que se tratava de uma ferida provocada por raspar o pescoço no comedouro. Fui diversas vezes saber qual era o problema, enquanto o animal ficava lá na rua, perdendo peso e passando frio”. Sua revolta foi além: “enquanto alguns animais com problemas nos casos entraram, fizeram este carnaval por tão pouco motivo. Quando os holandeses entraram, ninguém foi ver se havia mamite ou não”.

Um tumor benigno — Mas, afinal, o que é papilomatose? Trata-se de uma doença infectocontagiosa, que se transmite pelo contato, afetando o couro e diminuindo a capacidade imunológica do animal contaminado. O agente é um vírus da família Papovaviridae e do gênero Papillomavirus, que ataca por via cutânea, formando papilomas locais — lesões cutâneas que, na verdade, são neoplasias ou tumores benignos. No meio rural, estas lesões são conhecidas como verrugas, “couve-flor”, “figueira” ou calo. O período de incubação natural no campo varia entre 3 e 4 meses, se manifestando, preferencialmente, em animais jovens. A partir dos 18 meses de idade, os papilomas podem desaparecer espontaneamente. As lesões se localizam ao redor dos olhos, no pescoço e outras partes do corpo, e somente quando se disseminam em grande quantidade é que podem receber o nome de papilomatose. “Faz parte das doenças comuns aos animais jovens”, lembra um veterinário, “e se manifesta quando há imunodepressão, como ocorre com a Aids”. Embora não mate o animal, a papilomatose deprecia a qualidade do couro, e, por isso, deve ser combatida. “Mas não houve nenhum caso de papilomatose na Expointer”, advertiu o veterinário, “e sim casos de animais com papilomas isolados”. De qualquer forma, os métodos de controle são isolar e/ou eliminar os animais doentes, para evitar a disseminação; eliminar as verrugas, extraíndo-as logo que detectadas, aplicando formalina a 10 por cento ou iodo; vacinar curativa ou profilaticamente (há vacinas comerciais no mercado); ou ainda macerar a verruga e inocular no animal infectado, para atingir a imunidade. “Mesmo assim”, disse o veterinário, “não se admite o que quiseram fazer na Expointer. Uma criança não deixa de ir à aula porque tem verruga na ponta do dedo”.

A burocracia quase sempre incompetente e prepotente não pensou assim e quase destrói a XI Expointer, não fosse o senso de equilíbrio do Secretário da Agricultura e de Ary Marimon, presidente da Farsul. Afinal, muitos criadores, indignados, desejavam que todos os animais fossem retirados do parque. Aí, sim, seria o “bode”.

Produtividade a perder de vista.

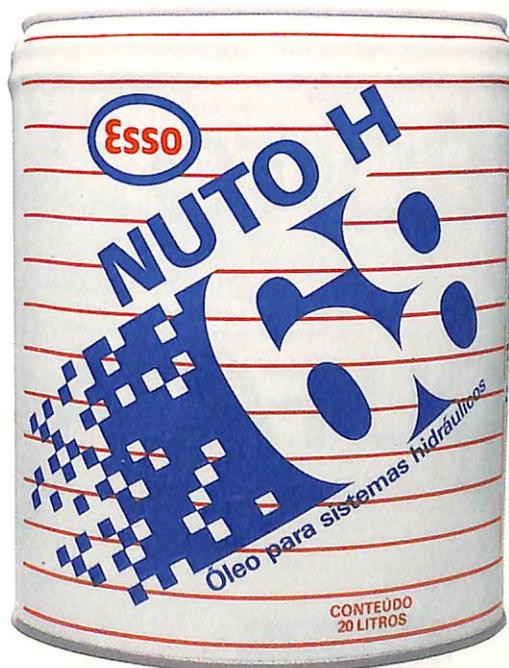


O NUTO H 68 está de embalagem nova. Mas mantém todas as características que fazem dele o óleo indispensável para sistemas hidráulicos.

Ele tem aplicação na grande maioria dos geradores, compressores, bombas e turbinas existentes. E pode proporcionar uma vida muito mais longa aos seus tratores,

máquinas e implementos agrícolas, porque é um óleo que apresenta aditivos especiais que impedem o desgaste, a oxidação, a corrosão e a formação de espuma.

O NUTO H 68 está esperando você, na nova e prática embalagem, no posto Esso mais próximo. Com ele, a produtividade dos seus tratores e máquinas vai muito mais longe.



NUTO H 68 EM NOVA EMBALAGEM.
PARA MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS QUE VÃO MAIS LONGE.



Lincoln Red

Premiação

Grande campeão e campeão júnior — “Índio Cocker 01”, criação e exposição de Itibereçá Lourenço, Cabanha Aldeia dos Índios, Lagoa Vermelha/RS.

(Não houve grande campeã).

Total de vendas Cz\$ 500.000,00

Número de animais vendidos 2

Preço médio Cz\$ 250.000,00

Vendas — Dois animais de Itibereçá Paim Lourenço, Cabanha Aldeia dos Índios, Lagoa Vermelha/RS, para Nelson Rodenbusch, de Rio Pardo/RS, pelo preço individual

de Cz\$ 250.000,00.

Red Poll

Premiação

Grande campeão e campeão terneiro — “Colorado Musketeer 096”, criação e exposição de Sílvio Domingues Alves, Cabanha Colorado, Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Colorado Rose 81”, criação e exposição de Sílvio Domingues Alves, Cabanha Colorado, Alegrete/RS.

Não houve vendas.

Canchim

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Lord da São Cyro”, criação e exposição de Hélio G. Leal, Cabanha São Cyro, São Borja/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Macunama da São Cyro”, criação e exposição de Hélio G. Leal, Cabanha São Cyro, São Borja/RS.

Não houve vendas.

Marchigiana

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Barroso do Crioulo”, criação e exposição de Delta Borges Henriques, Cabanha Crioulo, Gualba/RS.

Grande campeã e campeã terneira — “Didi da Centaurus”, criação e exposição da Editora Centaurus Ltda, Rancho Centaurus, São Francisco de Paula/RS.

Não houve vendas.

Chianina

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Babismo de Santa Márcia”, criação da Organização Imobiliária Princesa do Lar S/A e exposição de Wilseu Lopes da Silva, Cabanha Três Estrelas, Gualba/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Acará de Santa Márcia”, criação e exposição da Organização Imobiliária Princesa do Lar S/A, Cabanha Santa Márcia, Santo Antônio da Patrulha/RS.

Não houve vendas.

Hereford

Premiação

Grande campeão e campeão dois anos — “Danza Advancer 158”, criação e exposição de Daniel Anzanello, Cabanha Santa Edwiges, São Lourenço do Sul/RS.

Grande campeã e campeã vaquilhona menor — “Três Marias Titan 631”, criação e exposição de Arlei José Teixeira Saraiva, Cabanha Três Marias, Bagé/RS.

Não houve vendas.

Gir

Premiação

(Não houve grande campeão).

Grande campeã e campeã vaca jovem — “Ordelha da Maracanã”, criação de Josias Ferreira Sobrinho, e exposição de Ardilo Arnhold Agropecuária, Fazenda Bela Vista, Encruzilhada do Sul/RS.

Não houve vendas.

Indubrasil

Premiação

(Não houve grande campeã).

Grande campeã e campeã vaca jovem — “Melodia 71”, criação da Organização Joaquim José MB Ltda, e exposição de Ardilo Arnhold Agropecuária, Fazenda Bela Vista, Encruzilhada do Sul/RS.

Não houve vendas.

Guzerá

Premiação

Grande campeão e campeão júnior — “Horário de Santa Maria”, criação de Jean Louis de L. Soares, e exposição de Ardilo Arnhold Agropecuária, Fazenda Bela Vista, Encruzilhada do Sul/RS.

(Não houve grande campeã).

Não houve vendas.

**QUEM TEM
POUPANÇA
FORTE
TEM CRÉDITO
EXTRA.
CHOVA OU FAÇA SOL.**

Com o Crédito Extra da Caixa Estadual você aproveita as melhores oportunidades do dia a dia, sem mexer na Poupança. É instantâneo. É rápido. É sem avalista. Crédito Extra. Vantagem com qualquer tempo.

GOVERNO
PEDRO SIMON

CRÉDITO

**CAIXA
ESTADUAL
POUPANÇA FORTE**

Estes são os vencedores do Prêmio Gerdau Melhores da Terra.



DESTAQUE

Kepler Weber S.A. - Panambi (RS), com o Silo Metálico SG - 105

O Grupo Gerdau e a Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado do Rio Grande do Sul, sentem-se muito honrados em anunciar os vencedores da 6ª edição do Prêmio Gerdau Melhores da Terra, um incentivo à indústria nacional de máquinas e implementos agrícolas.

Na avaliação dos equipamentos foram considerados critérios como: avanço tecnológico, produtividade, proteção ambiental, segurança e conforto do operador, facilidade de manejo e manutenção.

Aos Melhores da Terra que, com seus equipamentos, trazem contribuição à agricultura brasileira, os nossos parabéns.

X EXPOSIÇÃO DE MÁQUINAS
E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

XI EXPOINTER
EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE ANIMAIS

Secretaria da Agricultura e Abastecimento
do Estado do Rio Grande do Sul

GRUPO  GERDAU



NOVIDADE

Semente S.A. - Passo Fundo (RS), com a Segadeira Condicionadora Enleiradora SCE 2200 - Crusher



NOVIDADE

Indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs S.A. - Ijuí (RS), com a Semeadora-Adubadora MP 1600



NOVIDADE

Metalúrgica Sulinox Ltda. - Porto Alegre (RS), com a Ordenhadeira Mecânica



NOVIDADE

Companhia Brasileira de Tratores CBT - São Paulo (SP), com o Sistema de Acoplamento Frontal - SAF



NOVIDADE

Kauffmann & Cia. Ltda. - Porto Alegre (RS), com o Distribuidor Agrícola Peregrina

**E agora, onde vai
todo este seu investimento**



SECADOR FARM 250

SECADOR FARM 500

SECADOR ROYAL 2305

SECADOR ROYAL 2310

Projeto FARM LINE KW

Quem planta e colhe grãos, agora tem tudo para limpar, secar e armazenar também.

Tem o Projeto Farm Line KW trazendo uma solução inteligente para cada tamanho de lavoura. Seja ela pequena, média ou grande.

São projetos específicos, de acordo com a capacidade de produção de seu empreendimento agrícola, com a tecnologia Kepler Weber, para você ter em suas mãos todas as fases: plantar, colher, limpar, secar e armazenar. Assim, na hora de comercializar, o lucro do seu investimento é total. E vai todo para o seu bolso.

A Kepler Weber tem as melhores soluções

to?



ARMAZENAGEM (SACOS)	TIPO SECADOR	PROJETO	CÓDIGO
20.000	FLUXO INTERMITENTE	FARM - 250	7600881112
		FARM - 250	7600881129
		FARM - 250	7600881110
40.000	FLUXO INTERMITENTE	FARM - 500	7600881161
		FARM - 500	7600881137
		FARM - 500	7600881145
50.000	CONC	SR - 2305	7600881170
		FARM - 500	7600881153
60.000	INTB	SR - 2305	7600881188
		SR - 2305	7600881196
80.000	FLUXO CONCORRENTE	SR - 2305	7600881200
		SR - 2305	7600881218
		SR - 2305	7600881126
100.000	FLUXO CONCORRENTE	SR - 2310	7600881234
		SR - 2310	7600881242
120.000	FLUXO CONCORRENTE	SR - 2310	7600881250
180.000		SR - 2310	7600881250
200.000	FLUXO CONCORRENTE	SR - 2310	7600881250

PARA CADA TAMANHO DE LAVOURA,
UMA SOLUÇÃO INTELIGENTE.

Além de uma tecnologia de ponta,
o Projeto Farm Line KW possui facilidades
financeiras para você adquiri-lo.
Consulte a Kepler Weber.

Panambi: Fone (055) 375-2322/Porto Alegre: Fones (0512) 34-5366 e 34-6665
Curitiba: Fone (041) 253-6606/São Paulo: Fone (011) 288-2122
Belo Horizonte: Fone (031) 227-1466
Campo Grande: Fones (067) 382-3013 e 382-3113/Cuiabá: Fone (065) 361-5044
Goiânia: Fones (062) 241-2041 e 241-6855

KEPLERWEBER
Tecnologia de ponta
para uma agricultura que desponta.

ões para você não repassar o seu lucro.

TABAPUÃ

Dr. ALBERTO ORTENBLAD



Fazenda Agua Milagrosa

Cx. Postal 23 Tel.: PABX (0175) 62-1117
15880 - Tabapuã - SP

**RUSTICIDADE,
FERTILIDADE E GRANDE
GANHO DE PESO.
TABAPUÃ, A RAÇA FEITA
PARA O BRASIL.**

Escritório no Rio:

Rua da Assembléia, 92, 10º and.
CEP 20011 - Rio de Janeiro, RJ
Tels.: (021) 242-0297 e 222-1818

CABANHA SANTA BÁRBARA

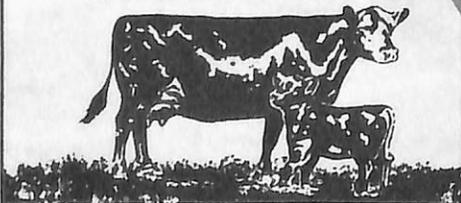
CARLA SANDRA STAIGER SCHNEIDER

XVI REMATE ANUAL

Classe

27/outubro/88

LOCAL: PRÓPRIO DA CABANHA - SÃO JERÔNIMO
ÀS 10 HORAS - (QUINTA-FEIRA)



EM PISTA:
ABERDEEN ANGUS,
IBAGÉ E GADO GERAL

A CABANHA DAS GRANDES CAMPEÃS
E DOS PAIS PROVADOS

GRANDE CAMPEÃO EXPOINTER - ABERDEEN
1976/1980

GRANDE CAMPEÃ EXPOINTER - ABERDEEN
1974 - 1978 - 1980 - 1982
1985 - 1986 - 1987 - 1988

Tel.: (051) 656-1277 - Cabanha
Tel.: (0512) 31-0811 - Comercial

O olho do juiz não engorda o boi

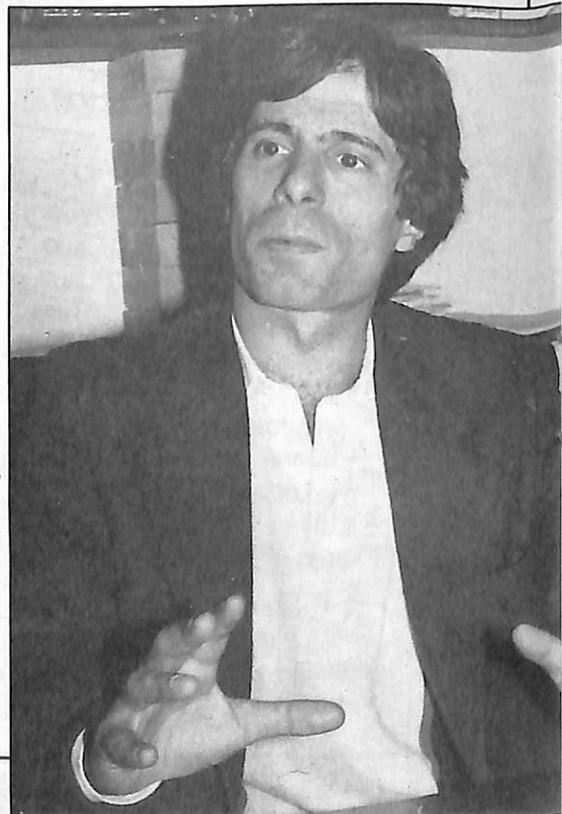
“Não se pode utilizar só a exposição e os critérios de julgamento em pista para selecionar os melhores do rebanho”, adverte o médico-veterinário Leonardo Talavera Campos, especialista em melhoramento genético da Associação Nacional de Criadores Herd Book Collares, salientando a importância da implantação generalizada do Sistema Estadual Integrado de Melhoramento Genético para que os rebanhos comerciais possam usufruir de maiores índices de produtividade.

“Não descarto a viabilidade das grandes exposições”, diz Campos, “pois elas são um importante ponto de encontro para os criadores, e apresentam bons resultados comerciais. Mas, quanto ao melhoramento genético, se constata que quase não existe repasse do material genético dos grandes campeões para os rebanhos em geral”. De acordo com o especialista, o motivo para tal distanciamento “é que criadores e melhoristas técnicos sempre trabalharam em separado, mas está na hora de haver uma efetiva integração entre as universidades e centros científicos com os criadores, para melhorar os rebanhos a campo”.

Leonardo Campos:
“criadores
e melhoristas
trabalham
em separado.
Está na hora
da integração”

No seu entender, embora a resposta dos trabalhos que promovem o melhoramento genético seja lenta, “não podemos deixar de utilizá-los, pois são extremamente baratos e consistem basicamente no controle dos dados”. Ou seja, basta uma balança e uma série de planilhas para que o rebanho comece a dar saltos qualitativos em termos de eficiência reprodutiva, habilidade materna, intervalo entreatos, ganho de peso, conversão alimentar e precocidade.

“Por isso”, acrescenta Campos, “temos que adotar cada vez mais o Promebo (Programa de Melhoramento de Bovinos de Corte) e, paralelamente, o CDP (Controle de Desenvolvimento Ponderal), coletando os dados produtivos e avaliando o desempenho dos animais. Só para ter uma idéia”, continua ele, “há 40 anos os americanos estavam no estágio em que estamos agora. Eles começaram com gado leiteiro e agora aplicam todo esse controle de gado de corte. A nossa vantagem, para recuperar o tempo perdido, é que estamos usando modelos mistos para avaliar o desempenho genético e ambiental dos rebanhos. Trata-se de uma metodologia pioneira em todo o mundo e, a partir dela, vamos ter condições de melhorar de fato nossos rebanhos gerais”.



Pequeno produtor na mira do novo delegado federal da Agricultura

“Neste ano de 88, a Delegacia Federal de Agricultura alocará 68 milhões de cruzados, beneficiando 21 municípios para o programa de microbacias.” A notícia alentadora foi dada por José Alcides Marques Menezes, 35 anos, médico veterinário natural de Cacequi/RS, que tomou posse no final de agosto como novo delegado federal da Agricultura para o Rio Grande do Sul. Segundo Menezes, este programa visa à conservação do solo, aumento

da produção e produtividade, evitar o êxodo rural, entre outros objetivos.

Como meta prioritária de sua gestão, ele diz que apoiará as associações de produtores com a alocação de recursos, descentralizando as ações do Ministério da Agricultura no RS.

E dentro desta linha de beneficiar, principalmente, o pequeno produtor rural, a Delegacia Federal de Agricultura está incentivando o cruzamento de animais importados da França (bretão) com éguas crioulas e jumentos pêga, no centro de reprodução equina de Canguçu. O produto destes cruzamentos será repassado em comodato aos pequenos proprietários para uso na tração animal. Neste mesmo posto, será instalada uma central de transferência de embriões em eqüinos.

Na área de produção vegetal, a Delegacia dará total assistência aos sindicatos rurais e cooperativas no sistema troca-troca de sementes e também incentivativo ao uso da biomassa energética, ou seja, mais lenha para a área rural. □

APARELHOS PARA PECUÁRIA



renome de qualidade há 55 anos

As seringas FC asseguram notável eficiência na vacinação de ovinos, bovinos e suínos.

Seringa Automática FC 50 ml Cabo fechado



Seringa Automática FC 50 ml Cabo aberto

Seringa Simples FC 20, 25 e 30 ml



A linha FC também relaciona: seringas dosadoras, assinaladores, tatuadeiras, cachimbos, alicates e demais produtos para veterinária-pecuária.

metalúrgica FAULHABER S.A.

Rua Hermann Faulhaber, 292 - Caixa Postal 3 - 98280 Panambi - RS
Fone: (055) 375-2200 - Telex: 55-3748

Ideal. A máquina pra quem não sabe perder.



Ela tem um exclusivo sistema de retrilha independente que proporciona grãos mais perfeitos.

A Ideal também sai ganhando no descarregamento.

O tubo é horizontal, com maior altura, que descarrega os grãos em carretas de grande porte em qualquer posição.

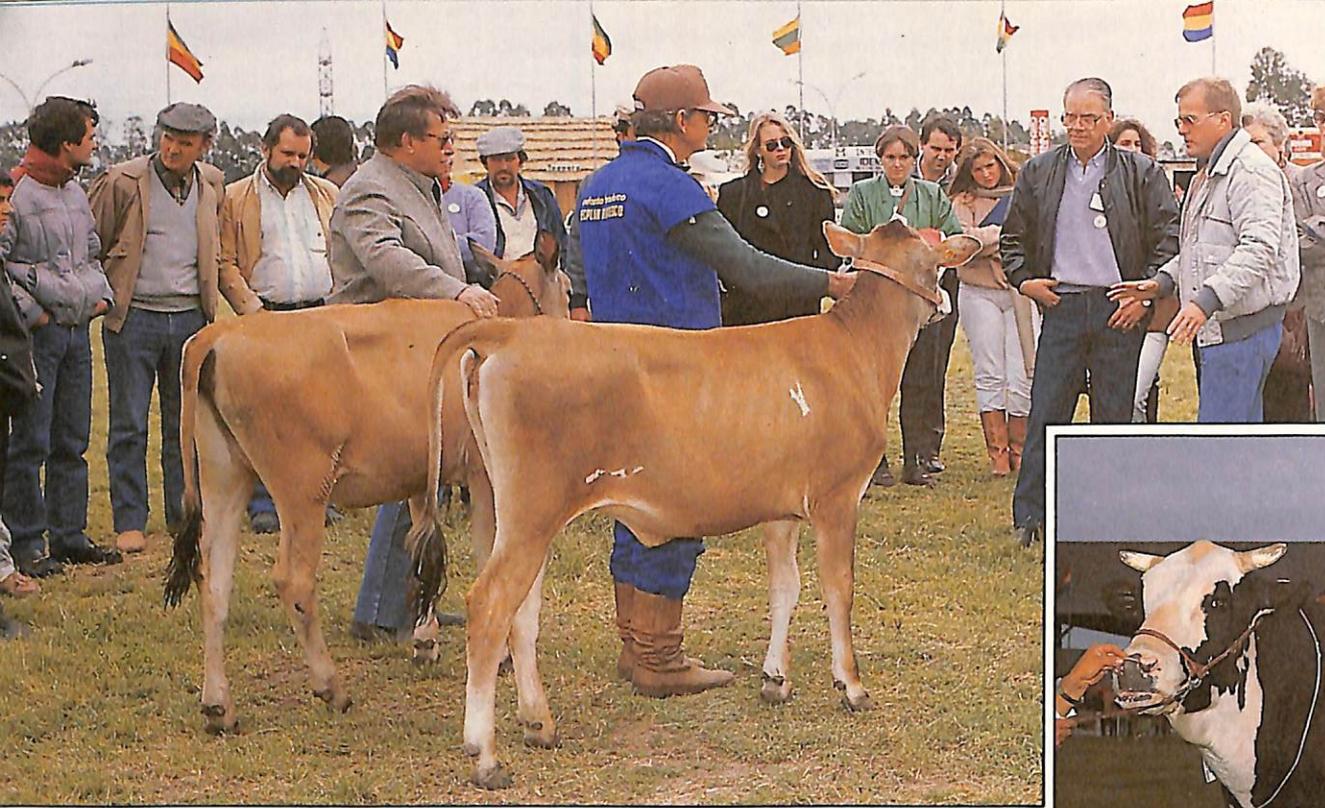
Escolha uma Ideal no seu revendedor: 1170DS ou 1175DS. Ou procure saber a opinião de quem já tem uma.

É bom conversar com quem está acostumado a ganhar sempre.

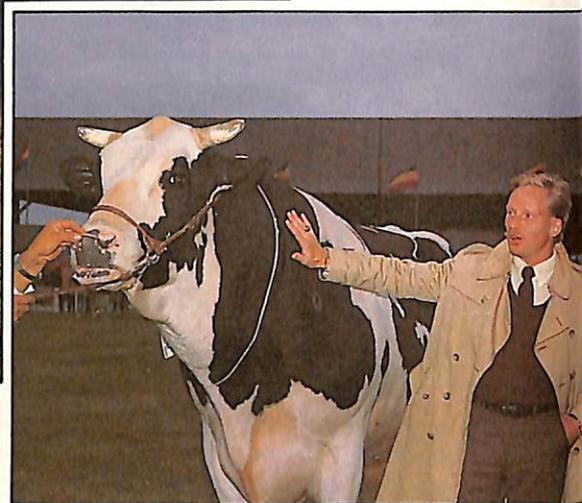


INDÚSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS IDEAL S.A.
Rodovia RS 344 - km 1
Caixa Postal 68 - 98.900
Santa Rosa - RS - Brasil

Quem tem uma Ideal só entra em campo pra ganhar.



Nos julgamentos, a confirmação do excelente padrão zootécnico das duas raças



O leite na era do profissionalismo

A profissionalização do criador e o marketing bem feito foram, sem dúvida, os grandes campeões da XI Expointer no setor leiteiro. Afinal, os resultados obtidos na comercialização das raças holandesa e jersey confirmaram o bom momento dos bovinos de leite. As duas juntas venderam 185 animais, dos 677 expostos, por um montante de Cz\$ 93,2 milhões, o equivalente a 17 por cento do total comercializado em Esteio.

O bom momento das raças leiteiras já foi observado de saída pelo número de inscrições. Enquanto no ano passado o total de inscritos no holandês e jersey foi, pela ordem, de 512 e 379 animais, em 1988 o número de animais ficou, respectivamente, em 521 e 506. "A briga foi grande por argolas", brinca o presidente da Associação de Gado Jersey do Rio Grande do Sul, Carlos Alberto Teixeira Petiz, contente pela boa performance da raça, que somente no leilão de elite, comemorativo

Os criadores de gado leiteiro vieram bem preparados e com lotes parelhos. Não deu outra: nova quebra de recordes nos leilões

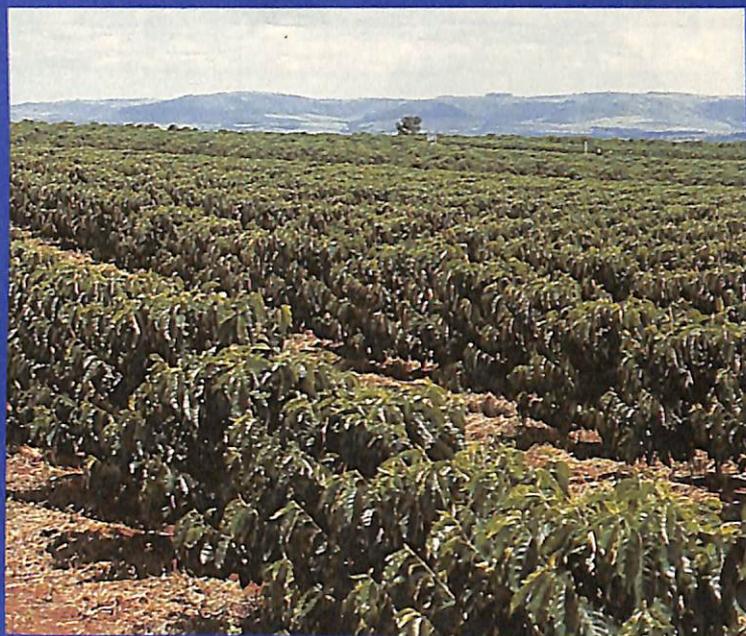
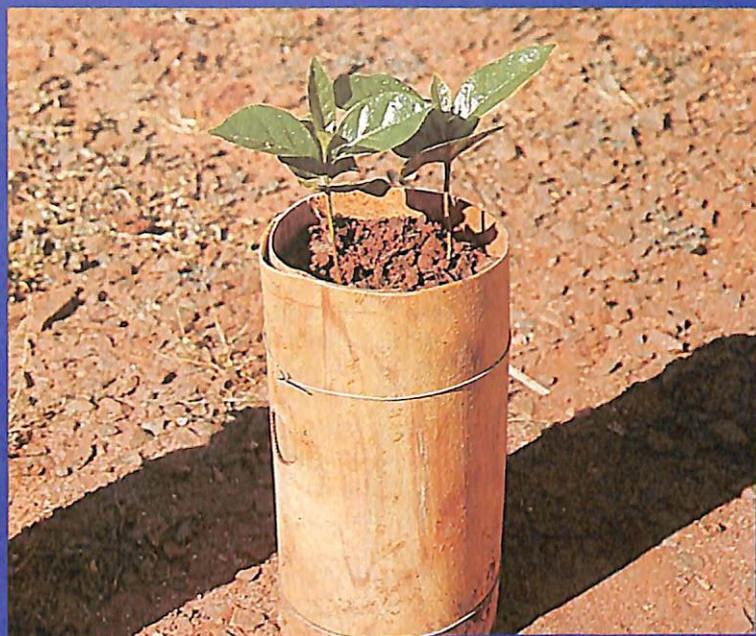
aos 40 anos da introdução do jersey no país, arrecadou, coincidentemente, cerca de Cz\$ 40 milhões com 72 animais vendidos.

Também a raça holandesa se destacou na exposição, trazendo a maior representação da feira, com 355 animais. Mais: a Associação dos Criadores de Gado Holandês do Rio Grande do Sul soube aproveitar os ventos favoráveis e, no remate de elite, apresentou pela primeira vez no país um catálogo com todos os animais que entraram em pis-

ta. "O lance foi mesmo ousado", reconheceu o presidente da associação gaúcha, Orlando Heemann, justificando que chegou o momento de se utilizar do marketing, visando justamente profissionalizar ainda mais o setor. O leilão poderia ser melhor, mas não decepcionou, comprovando que investimentos bem planejados dão retorno. No total, 22 animais foram negociados no elite da holandesa, com Cz\$ 23,780 milhões.

Ao mesmo tempo, a iniciativa do jersey e do holandês forçou inevitavelmente a quebra de recordes. Foi o caso de Beaula Advancer do Butiá, da Cabanha Butiá, pertencente aos Irmãos Bertagnolli, de Passo Fundo/RS, adquirida pela Agropecuária Guail Santa Bárbara, de São Paulo, por Cz\$ 2,5 milhões — recorde nacional da raça jersey. Na raça holandesa, não houve recorde, e o maior preço ficou com Morena Dina Sfat 19, da Agropecuária Morelatto, de Viamão/RS, vendida

SULFATO DE AMÔNIO. CAFÉ COM LUCRO DO COMEÇO AO FIM.



O café com lucro tem uma receita muito simples: o uso do Sulfato de Amônio.

Desde a muda até a fase adulta, o café necessita de enxofre no programa completo de adubação.

Assim a produtividade e qualidade chegam junto com o vigor do cafeeiro, gerando lucros ao produtor.

Experimentos de campo realizados em São Sebastião do Paraíso - MG - confirmam o sucesso dessa receita.

Com 30kg de enxofre/ha na forma de Sulfato de Amônio adicionados a cada ano, obteve-se um aumento de produção de 316kg de café por hectare e por ano (5,2 sacas de café beneficiado). Isto representa uma produção média extra de 18% por ano.

Sulfato de Amônio contém 21% de nitrogênio e também 24% de enxofre. Pode ser aplicado em cobertura ou misturado às tradicionais formulações N-P-K que você já conhece e usa.

Das mudas à fase adulta, com Sulfato de Amônio, você sente o sabor do lucro em seu cafeeiro.



SN - CENTRO DE PESQUISA E PROMOÇÃO DE SULFATO DE AMÔNIO LTDA.
Av. Dr. Vieira de Carvalho, 172 - 6. andar - CEP 01210 - São Paulo - SP. Tel. (011) 223-3731

RACHEL KAHAN DOS SANTOS
IND. COM. BONÉS LTDA.

CONFECÇÕES



FABRICAMOS OS MAIS
VARIADOS TIPOS DE
BONÉS, INCLUSIVE OS
PROMOCIONAIS, EM
VÁRIAS CORES. TUDO
COM O MENOR CUSTO E A
ENTREGA RÁPIDA.

AV. PROF. OSCAR PEREIRA, 1804
BAIRRO GLÓRIA

FONE: (0512) 23-1751

CEP 90630 - PORTO ALEGRE - RS

Marca
**JL HARAS
PORTO
PALMEIRA**

JOÃO CARLOS HARTZ

**CRIAÇÃO SELETIVA
CAVALOS DA RAÇA
MANGALARGA MARCHADOR**



PREMIAÇÃO EXPOINTER/1988

- Grande Campeão e Campeão Cavallo (Universitário JG)
- Campeão Cat. Mirim (Avante do Porto Palmeira)
- Re Grande Campeã, Campeã Sênior e Campeã de Marcha (Katia Jane do Gandini)
- Campeã Cat. Mirim (Rainha H.B.)
- Campeã Cat. Júnior (Jamaika do Arpoador)

TEL.: (0512) 95-3877 - COMERCIAL
TEL.: (0512) 99-1420 - HARAS

Juiz uruguaio agrada criador de jersey

para Fernando Menge, Pouso Alegre/MG, por Cz\$ 2,480 milhões.

Só elogios — Um problema quase comum nas exposições anteriores, cuja melhora já vinha ocorrendo nos últimos anos, era quanto aos lotes extremamente desparelhos apresentados na pista de julgamento. Este ano, porém, o problema praticamente desapareceu, se dependesse da opinião dos juizes das duas raças. O jurado James Zarndt, da Holsteins Association S/A, entidade mundial do holandês, que pela quarta vez participa do julgamento em Esteio,

não teve meias palavras para elogiar a evolução dos animais brasileiros. “A melhora foi de quantidade, qualidade e de apresentação dos exemplares”, disse entusiasmado o juiz norte-americano. Observou ainda que as categorias apresentadas estavam mais parelhas, com níveis que chegaram a lhe surpreender. Destacou a excelente característica leiteira e angulosidade dos animais.

No jersey não foi diferente. O juiz Alfredo Larosa, do Uruguai, classificou de excepcional o padrão zootécnico alcançado pela raça, superando a exposição do ano passado. Os próprios criadores elogiaram os critérios adotados pelo jurado platino, lembrando que em 1987 o juiz canadense julgou os animais conforme o padrão do país dele, que considera basicamente exemplares altos, de pernas compridas, com boa distância entre o úbere e o nível do solo. Ao contrário, Larosa se utilizou

Uma campeã mais ou menos vendida

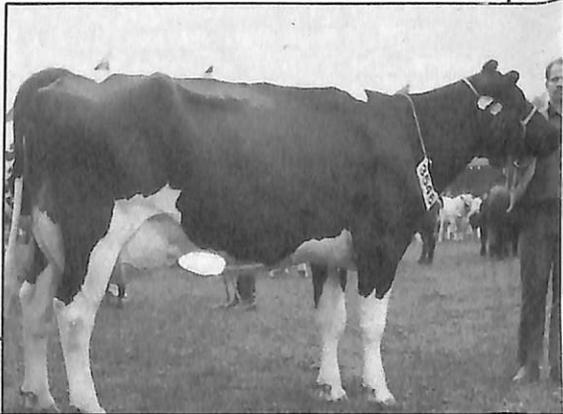
“Não vendi”, jurou o criador de holandês Dorico Paiva sobre o boato de que teria comercializado a grande campeã da Expointer, Oliva Amada B. Eclipse, por Cz\$ 10 milhões, valor que, se verdadeiro, configuraria o recorde sul-americano da raça. Velho expositor em Esteio, o produtor — que administra junto com o filho Rogério a Granja Tucané, em Taquara/RS — teria vendido o animal à Fazenda Paraíso, de São Paulo, de Eudoro Vilela. O negócio passaria despercebido se não fosse um pequeno detalhe: foi acertado em sigilo entre as duas partes, sem pagamento de comissões para a associação gaúcha e para a administração do parque.

Apesar do desmentido de Dorico Paiva, fontes e produtores da própria Associação de Criadores de Gado Holandês do Rio Grande do Sul confirmam a transação. Com quatro anos de idade, Oliva se constituiu num ótimo negócio para as duas partes. Dorico Paiva receberá nos próximos meses três embriões da campeã, que poderão ser enxertados em outras fêmeas, dando

prosseguimento à descendência. O filho Rogério admitiu que 15 dias antes da exposição fora procurado pelo interessado, mas a venda não se concretizara. No seu entender, não há motivo para tanto alarde, uma vez que “não há lei que obrigue à comercialização de animais exclusivamente dentro do parque”.

Mas não é o que pensam os organizadores da Expointer. O secretário de Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, Odacir Klein, afirmou que o órgão abriu um inquérito para averiguar a veracidade do negócio, adiantando que há fortes indícios, inclusive testemunhais, de que a venda se concretizou. Se houver mesmo provas suficientes, a família Paiva será obrigada a pagar a comissão e, se condenada, ficará afastada de exposições e feiras por, no mínimo, cinco anos. Seja como for, o próprio Dorico Paiva, visivelmente chateado com o fato, revelou que nunca mais participaria de uma exposição. “Foi a última vez”, voltou a jurar.

**Oliva Amada
levou o grande
campeonato
e causou polêmica**



TM 31 Super Power



294HP. MÜLLER excede todos os limites de força em supertratores.

Na XI EXPOINTER em Esteio, Rio Grande do Sul, que é um dos mais importantes eventos do calendário agrícola brasileiro, a MÜLLER apresentou o seu SUPER POWER.

O TM 31, que já era o mais possante supertrator brasileiro ficou ainda mais poderoso, com 294 HP.

A concentração de força do TM 31 SUPER POWER permite preparar maiores extensões de terra mais rapidamente, significando menor custo por hectare.

E como todo supertrator MÜLLER, o TM 31 SUPER POWER tem tração 4x4 Pura de Origem, chassi articulado e rodados iguais.

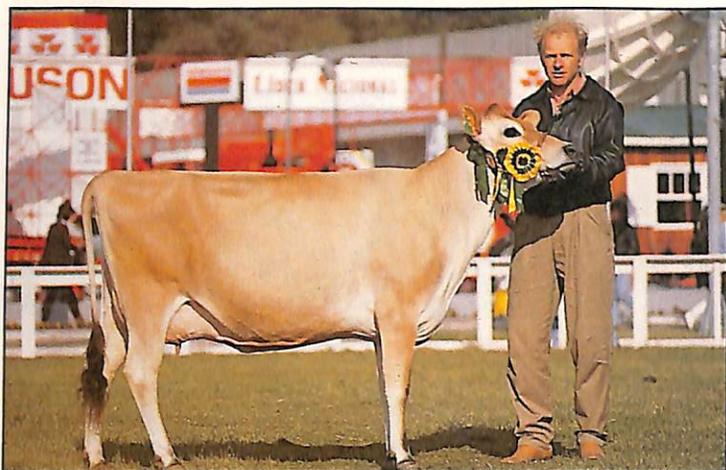
Quanto mais terra você tenha a plantar, mais vai precisar de um TM 31 SUPER POWER.

CONSÓRCIO NACIONAL MÜLLER

Agora toda a linha de supertratores MÜLLER, TM 12, TM 14, TM 17, TM 25, TM 31 e TM 31 SUPER POWER pode ser comprada com as facilidades do seu Consórcio Nacional. É só falar com um Distribuidor MÜLLER.



FORÇA E CONFIANÇA



**Bertagnolli,
com Granclare:
28 recordes
nacionais
da raça**

dos princípios de Salomão, utilizando critérios mais gerais, universalistas, que levaram em conta também o jersey americano, de porte médio, e o inglês, de porte baixo.

Preço do leite — Mesmo não compensando os custos de produção do leite e de animais de cabanha, os produtores são unânimes em apontar que, aliado à profissionalização do criador e do marketing corajoso desenvolvido pelos associados, está o reajuste mensal dos preços do leite, determinado pela política do governo. No entender de

“No Brasil, o preço do leite é político”

Dácio Paiva Sobrinho, da Cabanha Santa Rufina, de Livramento/RS, bi-grande campeão da Expointer com o touro São Dionísio, não há saída fora da profissionalização. Prestes a inaugurar uma indústria para a produção de quatro mil litros de leite “A”, em dezembro, o criador diz que aposta no leite e hoje é otimista, porque, pelo menos, “o produto vem sendo corrigido”. Quem não concorda muito com este raciocínio é José Ronald Bertagnolli, da Cabanha Butiá, de Passo Fundo/RS. Para ele, a simples correção mensal nos preços do leite não resolve o problema, “pois todos sabem que no Brasil o leite tem preço político”. Por outro lado, indaga de que adianta aumentar o preço do produto se a inflação continua sem controle, elevando os preços dos insumos a patamares inalcançáveis pelas correções concedidas ao leite. Detentora de 28 dos 32 recordes nacionais da raça jersey, a Cabanha Bertagnolli não deixou por menos e tornou-se octacampeã em Esteio, sagrando a grande campeã Granclare Mi Fan Star.

Opiniões à parte, o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Gado Holandês, Geraldino Natal Madureira, reconhece que as duas raças vêm, com grande esforço, trabalhando para qualificar o rebanho e elevar a produtividade. Nos seus planos está a união das 14 associações estaduais de holandeses em uma única entidade, que congregaria os cinco mil sócios existentes no país. A proposta, que há alguns anos poderia soar absurda por desavenças pessoais, deve se concretizar até 1990. “Dentro de cinco anos”, revela, “pretendemos aprimorar a assistência aos criadores, aumentando o número de técnicos de quatro para 40, distribuindo-os por todo o país”.

Riscos — As conseqüências da maior profissionalização do produtor com a eliminação de animais improdutivos nem sempre são captadas como bom presságio. Nos Estados Unidos, por exemplo, lembrou James Zarndt, da Holsteins Association S/A., onde desempenha a função — sem similar no Brasil — de cientista do leite, o apoio do governo ao setor trouxe muita dor de cabeça: o excesso de produção. O adido para assuntos de agricultura da embaixada americana no país, Daniel Martinez, disse que a produção leiteira chegou a tal ponto que o governo se obrigou a pagar US\$ 22,5 por medida de 100 libras (45 litros) para que os criadores assinassem um acordo de que desistiriam de produzir leite por cinco anos.

O objetivo foi parcialmente atingido. Em pouco tempo, o rebanho de gado leiteiro de 11,5 milhões de vacas das raças holandesa, jersey, pardo-suíço, guernsey e ayshire encolheu em um milhão de cabeças, com uma redução de 10 por cento na produção. O programa que durou dois anos e terminou no ano passado criou um outro problema: o aumento dos estoques de carne no mercado. Assim, os Estados Unidos se viram obrigados a exportar o produto

para países como o Brasil por um preço irrisório.

Daniel Martinez admitiu que, com este mecanismo, o governo americano conseguiu baixar drasticamente os US\$ 2,5 bilhões de dólares gastos para a compra do que era produzido a mais pela indústria (leite e derivados lácteos) e que não tinham colocação no mercado. Para se ter uma idéia do desembolso das autoridades americanas, o valor da compra dos produtos equivale ao total exportado pelo Brasil para os Estados Unidos em 1987. “Muito dinheiro mesmo”, diz com sotaque o adido norte-americano. Mas o problema não termina aí. De acordo com ele, a produção novamente volta a aumentar e o governo define nos próximos meses uma política liberal, em que a oferta e a procura regulem a produção e os preços. “Assim”, conclui, “o governo vai deixar de proteger o produtor ineficiente, de vez”.



Holandês

Grande campeão pela segunda vez e campeão três anos — “São Dionísio Warden Jurus”, criado por Fausto Amado J. Gonçalves e exposto por Dácio Paiva Cunha Sobrinho, Fazenda Santa Rufina, Santana do Livramento/RS.

Grande campeã — “Olivia Amada B. Eclipse”, criada por Edibaldo Stieglmeier e exposta por Rogério Paiva, Granja Tucané, Taquara/RS.

Total de vendas Cz\$ 34.750.000,00

Preço médio Cz\$ 827.380,95

Número de animais vendidos 42

Maiores vendas — “Morena Dina Sfat 19 Milestone”, criada por Jorge Fonseca da Silva e vendida por Agropecuária Morelato, Viamão/RS, para Fernando Menge, Pouso Alegre/MG, por..... Cz\$ 2.480.000,00

Jersey

Grande campeão e campeão sênior — “Bruno Verdurela S. Vivian”, criado por Edvino Bruno Augustin e exposto por Luis Hector San Juan e Oscar Emilio Welker Júnior, Fazendas Unidas Maria Verônica e Santo Antônio, Avaré e Itatui/SP.

Grande campeã e campeã vaca três anos — “Granclare MI Fan Star 571”, criada por Grant Butcher Son e exposta por Bertagnolli e Filhos, Cabanha Butiá, Passo Fundo/RS.

Total de vendas Cz\$ 58.450.000,00

Preço médio Cz\$ 679.651,16

Número de animais vendidos 86

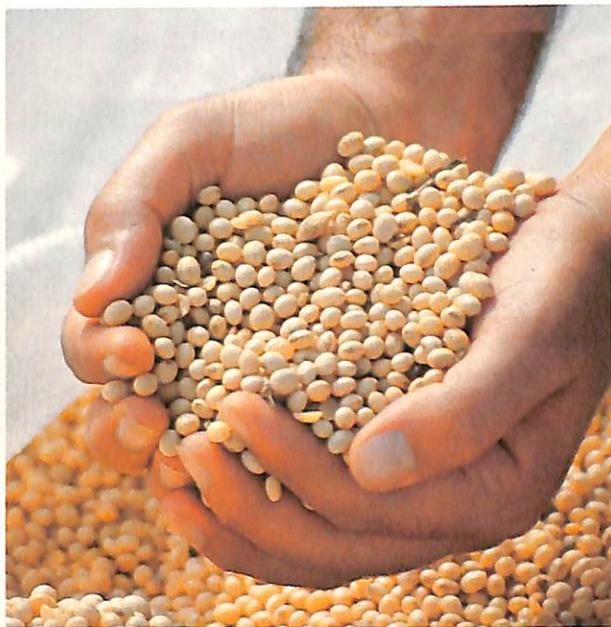
Maiores vendas — “Beula Advancer do Butiá”, criada e exposta por Cabanha Butiá Ltda, Passo Fundo/RS, e vendida para Agropecuária Guail Ltda, Águas Santa Bárbara/SP, por..... Cz\$ 2.500.000,00



Sem deixar de ser objeto de culto, o cavalo crioulo vai se tornando um negócio cada vez mais atraente, e seus criadores já pensam em desenvolver um marketing agressivo

O crioulo não teme a crise

O cavalo continua sendo o segmento da pecuária menos afetado pela crise econômica. Para os criadores de cavalos crioulos, por exemplo, a XI Expointer proporcionou bons negócios e ainda acenou com a perspectiva de uma rápida expansão do mercado para o seu produto. O animal vendido pelo preço mais alto foi, novamente, um cavalo — e, desta vez, crioulo (BT Utrillo, propriedade de Flavio Bastos Tellechea, comprado por Flavio Garcia Viana, por Cz\$ 10 milhões). O segundo lugar no ranking dos preços ficou com outro crioulo, o potro chileno Ida Hue Papito, negociado por Cz\$ 8,8 milhões.



TOMA LÁ 1% DÁ CÁ 25%

APROVEITE QUE O AR AINDA É DE GRAÇA

Parece incrível, mas com COFERMOL é assim: Invista 1% do custo de um hectare e colha até 25% a mais da melhor soja, dependendo das condições de solo e clima.

Para que esta matemática seja exata, COFERMOL explora a fonte mais econômica que existe, o ar, fornecendo à planta o indispensável, nitrogênio.

COFERMOL é molibdênio, cobalto e ferro, que dão força desde a germinação.

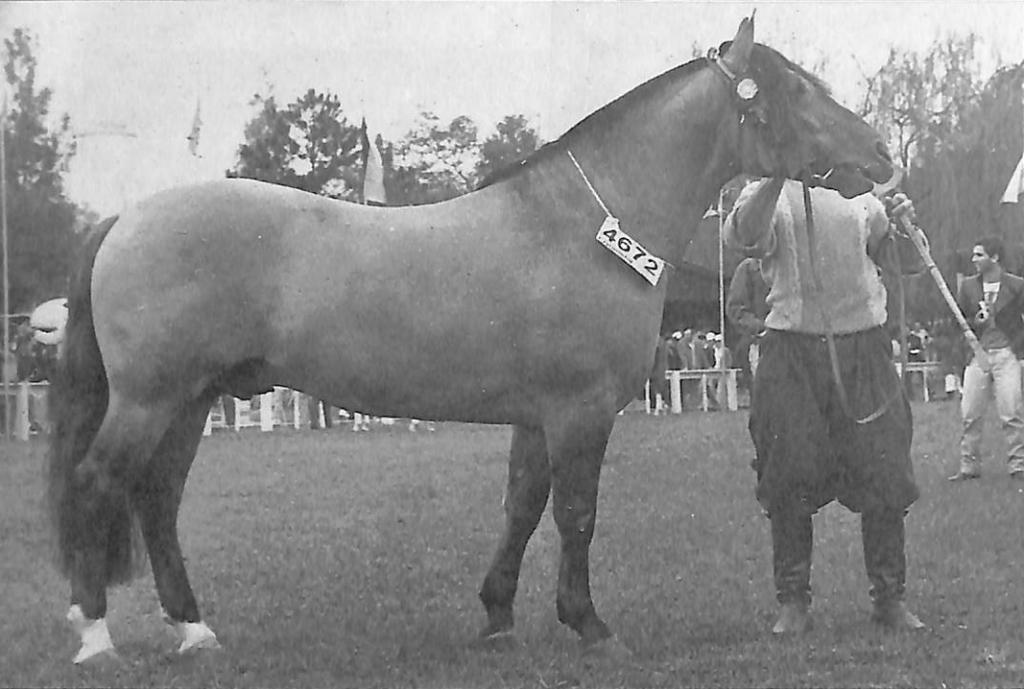
As sementes tratadas com COFERMOL dão origem a plantas mais vigorosas, cujas raízes apresentam nódulos bacterianos que comprovam a fixação do nitrogênio atmosférico que, juntamente com outros nutrientes, promoverá a safra que você merece.

COFERMOL 25% MAIS DA MELHOR SOJA



pfizer
divisão agropecuária

Rodov. Pres. Dutra, km 225 - Cx. Postal 143, CEP 07000
Guarulhos - SP - Tels.: 209-0155 e 209-1155
Telefax: (011) 33882 - PROFIZER



“Aculeo Tapaboca”, o grande campeão crioulo, veio de Campos do Jordão/SP

Dos 807 eqüinos inscritos, 433 (mais de 50 por cento, portanto) eram crioulos. Para se ter uma idéia, o quarto-de-milha — a raça que ficou em segundo lugar no número de inscrições — compareceu com apenas 75 animais. Além disso, as exibições do Freio de Ouro, o julgamento e o leilão da raça estiveram sempre repletos de criadores de outros estados e países, interessados em levar

para outros cenários o cavalo que tem se destacado como instrumento de trabalho no campo. A palavra crise decididamente não freqüentou a elegante sede da Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Crioulos — ABCCC — inaugurada este ano em Esteio.

Paixão x negócio — Há quem explique a indiferença do crioulo pela crise com o argumento de que, para os ho-

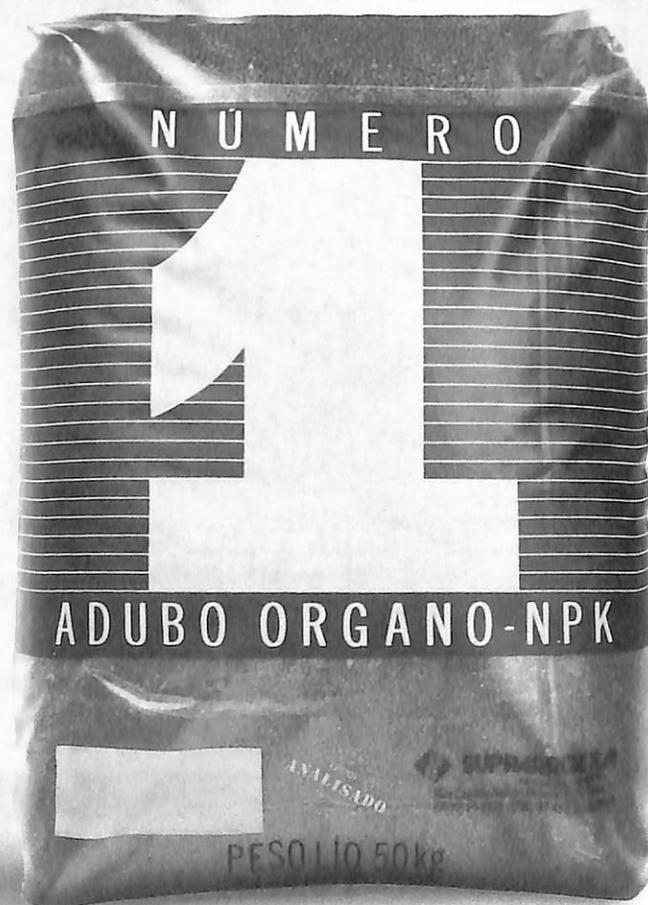
mens que se dedicam a esta raça, a paixão está acima do interesse econômico. Neste caso, o valor atribuído aos animais não teria uma base real. Os crioulistas se defendem. “Paixão e interesse econômico andam lado a lado neste negócio”, garante o presidente da ABCCC, Milton Rocha. “Os pioneiros que desenvolveram esta raça”, explica, “não o fizeram por interesse econômi-

*Crioulo é útil,
necessário e tem
um bom mercado*

co, e isso não deve desaparecer, mas a verdade é que o cavalo é hoje um bom negócio”. Rocha lembra que o cavalo já chegou a ser um investimento mais atraente do que o mercado financeiro (na época do Plano Cruzado), mas “mesmo quando não consegue acompanhar o open ou o over ainda é um ótimo negócio dentro da área rural”.

“Eu não crio cavalos por hobby”, afirma José Ronald Bertagnolli, um

3 + 1 = 4
NPK ORGANO



dos proprietários da empresa Sementes e Cabanha Butiá, de Passo Fundo, que desde 1983 se dedica aos crioulos. "Para nós, este investimento foi rentável desde o início". Ele acrescenta que o cavalo crioulo é "um animal útil e necessário, e existe um grande mercado para ele no Brasil Central". Com ele concorda o ex-piloto de automobilismo Pedro Victor de Lamare, que cria cavalos crioulos em Campos do Jordão/SP. "O Brasil Central e o estado de São Paulo estão cheios de matungos que terão de ser substituídos por um cavalo como o crioulo". Victor de Lamare reconhece, porém, que para o crioulista nem sempre é fácil estabelecer a fronteira entre a paixão e o negócio.

A perspectiva de ampliação do mercado, inclusive para o exterior (existem crioulos na África, e a Alemanha e a Itália já demonstraram interesse pela raça, segundo a ABCCC), aliada à procura crescente por este cavalo, poderá acabar inflacionando os seus preços? Victor de Lamare acha que não. "A evolução do preço do crioulo sempre foi real, por isso os preços devem apenas acompanhar a evolução de quali-

dade do animal", sentencia. "Não acredito em inflação de preços", completa o presidente da ABCCC, "porque existe muita oferta de animais".

O marketing do crioulo — Sem deixar de ser um instrumento de trabalho e um objeto de culto, o crioulo vai rapidamente despertando atenções como investimento atraente. Nada mais natural, portanto, que seus criadores comecem a se preocupar em divulgá-lo melhor fora do círculo restrito de aficionados da raça. E, para isso, a ABCCC já pensa em desenvolver um trabalho de marketing em cima do crioulo — coisa que, aliás, os criadores de outras raças, como o árabe e o mangalarga, já fazem há um bom tempo.

Campanha vai destacar as qualidades da raça

A ABCCC tem em mente colocar o crioulo em provas de campo, e exibi-lo em diversos estados brasileiros para

um amplo público. Estas provas, adianta o presidente da ABCCC, seriam menos exigentes do que, por exemplo, as do Freio de Ouro, porém "mais comprometidas com o show, o espetáculo". Milton Rocha acredita, inclusive, que o crioulo possa fazer um bom papel nas vaquejadas do Nordeste.

O presidente da ABCCC revela que já existe um grupo de criadores desenvolvendo um plano de trabalho "para ampliar o mercado entre não-crioulistas que vêem no cavalo um símbolo de status ou um bom negócio". Este grupo, que já andou se reunindo em São Paulo, está convicto de que o mercado específico do crioulo é o trabalho de campo, mas com o tempo quer conquistar também uma fatia daquilo que o presidente da ABCCC chama de "mercado de beleza". Para isso, os crioulistas já pensam em realizar até uma campanha institucional em revistas e televisão, onde as qualidades do seu cavalo seriam destacadas. A campanha é, por enquanto, apenas um projeto. Mas a decisão de enfrentar as raças concorrentes com armas mais modernas — leia-se marketing — parece mesmo irreversível.

= 30%

DE ECONOMIA

CHEGOU O NÚMERO UM. O ADUBO ORGANO-NPK.

NPK mais matéria orgânica. Esta é a fórmula certa para você ter mais produtividade na sua lavoura. Isso porque você tem os mesmos rendimentos dos adubos convencionais mas com um custo 30% menor.

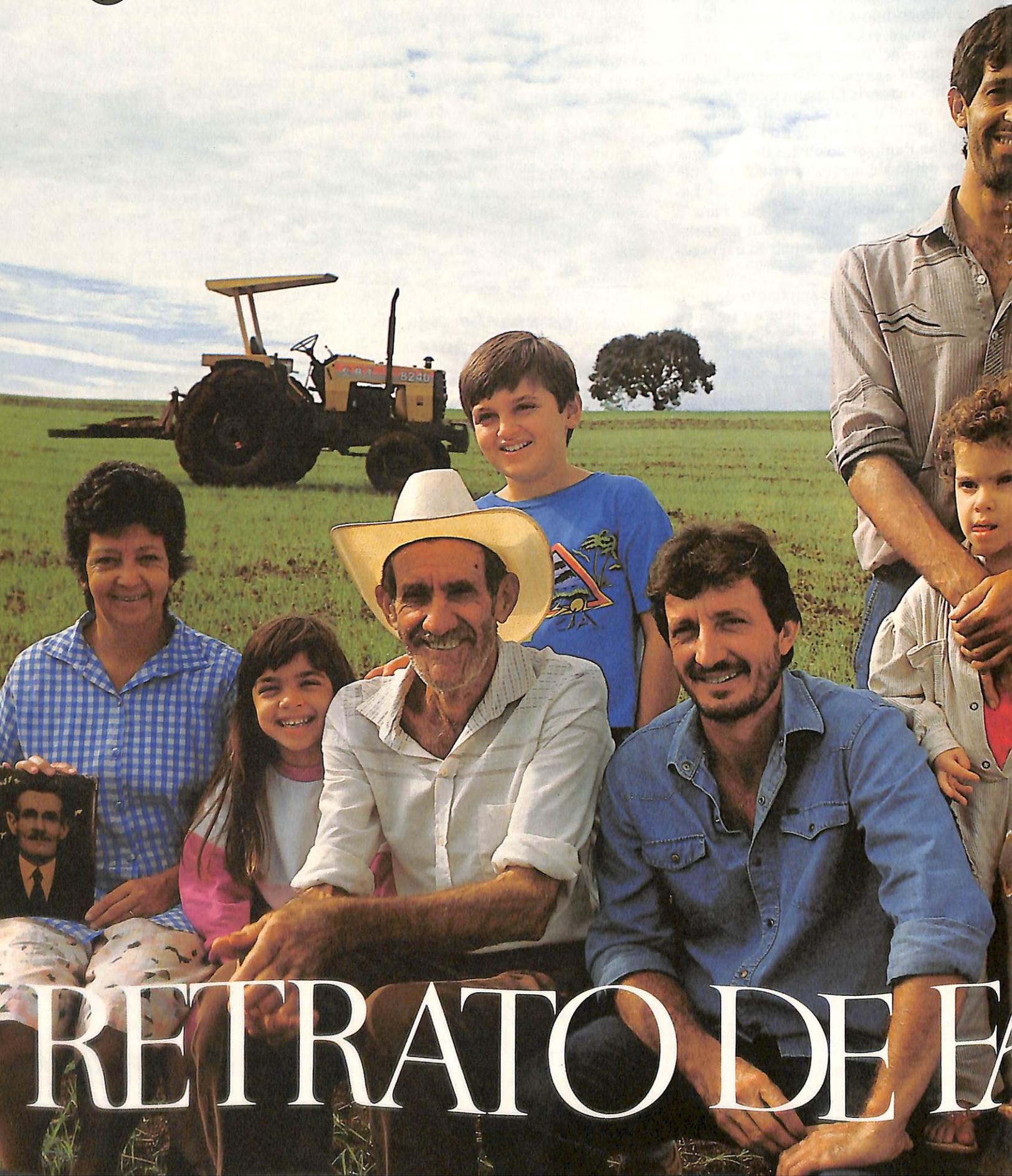
O linhito, matéria orgânica que compõe o Adubo Número Um, protege os nutrientes minerais, diminuindo as perdas por lixiviação e fixação, aumentando sua permanência no solo e sua eficiência. Em outras palavras, o Adubo Número Um vai liberando os nutrientes para a planta gradativamente durante todo o seu processo de crescimento.

Por isso, da próxima vez que você for adubar a sua terra, experimente o Adubo Número Um. Faça um teste. Você vai economizar muito mais.

 **SUPRARROZ S/A**
INDÚSTRIA & COMÉRCIO

Rua Prof. Araújo, 1653 - Fone (0532) 25-8877
Telex 53.2315 REAR - CEP 96.020 - Pelotas-RS

 **CYANAMID**



RETRATO DE FA



Uma família como tantas outras. Uma família que, com certeza, você conhece de algum lugar.

Sonhos parecidos, as mesmas aflições, o mesmo amor pela terra. Gente de fibra, que optou por uma vida de muito trabalho, de sol a sol. Do esforço conjunto, vem a solidariedade, o companheirismo, a camaradagem.

A alegria de ver o sonho ganhar força, vida, cor.

Só quem vive essa emoção a cada dia, é capaz de compreender o orgulho que dá uma lavoura bem cuidada, a soja limpinha, uma boa colheita.

É capaz de avaliar, também, o que pode significar um problema sério nas plantações. A dor de, muitas vezes, ver o trabalho de um ano inteiro se perder.

Levado pelas águas, ou pelas pragas. Nesse momento, tão importante quanto se cercar dos melhores produtos, é manter a cabeça erguida, seguir em frente, sem olhar para trás. No fundo, todos sabem que podem vencer mais esta. Porque existe um traço muito forte unindo esta família, unindo centenas de famílias brasileiras como essa: a certeza de

estar lutando por algo em que realmente acreditam.

herbicida para soja.





Ginete e proprietários festejam triunfo de Arunco

Um “gringo” leva, pela segunda vez, o Freio de Ouro

A última etapa do concurso Freio de Ouro foi, mais uma vez, a grande atração para o numeroso público que visitou a XI Expointer no primeiro fim de semana da feira. Apesar do tempo nublado e do chuvisqueiro que atrapalhou um pouco, o público que assistiu, no domingo, 28 de agosto, à final do Freio de Ouro, vibrou com as manobras realizadas pelos cavaleiros e seus obedientes cavalos.

Mais do que um espetáculo de grande apelo popular, o Freio de Ouro, com seu alto nível de exigência, especialmente nas provas funcionais (onde simula-se atividades de campo), é atualmente uma importante ferramenta de marketing na divulgação das qualidades do crioulo — que a cada dia conquista novos adeptos em todo o país. Neste ano, por exemplo, entre os 24 participantes do concurso havia cavalos de São Paulo e do Paraná. E, a partir de 1989, o concurso vai ganhar mais duas provas regionais, subindo de seis para oito o número de eliminatórias que precedem a grande final de Esteio.

Ao chegar a Esteio este ano, o cavalo Butiá Arunco — propriedade da empresa Sementes e Cabanha Butiá, de Bertagnolli e filhos, de Passo Fundo — já era considerado por todos o virtual vencedor do Freio de Ouro. As diversas provas que enfrentou nas pistas do Parque Assis Brasil (morfologia, figura, andadura, esbarrada, etc) vieram apenas confirmar o seu favoritismo. —

que já começou a despontar na primeira eliminatória do Freio de Ouro, realizada em Uruguaiana ainda no ano passado. Em Uruguaiana e nas cinco etapas posteriores, Arunco, sempre montado pelo experiente João Francisco Antunes Filho, o Pesco, não deixou qualquer dúvida sobre sua superioridade, embora o nível de outros concorrentes fosse excelente. Como, aliás, se viu na última exibição do concurso, quando a performance excepcional da égua chilena Aculeo Tranca chegou a ofuscar por momentos o brilho de Arunco.

Arunco repete em 88 a façanha de BT Salitre em 87

Terminada a prova, porém, ficou-se sabendo que Arunco competiu em Esteio com uma lesão na pata traseira esquerda. Isso, somado ao ferimento que sofreu no peito ao investir corajosamente sobre uma rês, serviu, conforme alguns crioulistas, para ressaltar algumas das mais importantes qualidades do crioulo como cavalo de trabalho. Caso retorne ao Freio de Ouro em 1989 — possibilidade que seus proprietários consideram viável — Arunco seria, de saída, um forte candidato ao bicampeonato, façanha que até agora ne-

nhum outro cavalo conseguiu realizar. Butiá Arunco, de quatro anos e meio, é filho de La Invernada Hornero — o famoso garanhão chileno — e de BT Lasquiada, égua de criação de Flavio Bastos Tellechea (que também é proprietário de La Invernada), e esta foi a sua segunda participação no Freio de Ouro, depois de conseguir um segundo lugar no concurso do ano passado. Arunco somou 23,59 pontos, contra os 22,45 pontos da segunda colocada, a égua Acuelo Tranca, de São Paulo, que o perseguiu muito de perto nas provas funcionais mas não conseguiu acompanhá-lo na pontuação relativa à parte de morfologia.

José Ronald Bertagnolli, um dos proprietários de Arunco, atribui a vitória no Freio de Ouro a três fatores: genética, ginete e manejo. Mas ele acrescenta que “um pouco de sorte sempre ajuda”. Não fosse isso, esclarece, o festejado Arunco, que na manhã de domingo parecia sem condições de competir (ele não se apoiava sobre uma das patas), não teria sido a grande estrela do show. Para Bertagnolli, Arunco “é forte em morfologia, corre bois com grande força e velocidade, é muito valente, excepcional no giro de patas, mas talvez precise melhorar um pouco a esbarrada”. E, aos possíveis interessados, o empresário avisa: Arunco não está à venda. Por dinheiro nenhum.

Ronald Bertagnolli não é o que se poderia chamar de um crioulista tradicional. Descendente de imigrantes italianos, criado em uma região de lavoura, ele e sua família nunca tiveram, com o cavalo, a mesma relação que têm, por exemplo, os apaixonados crioulistas da Campanha (que ele considera seus incentivadores, amigos e orientadores neste negócio). Ele mesmo pouco anda a cavalo, e começou a lidar com os crioulos há apenas cinco anos, interessado unicamente no potencial econômico desta atividade. Hoje, no entanto, Bertagnolli já admite um interesse especial pelos seus cavalos, embora continue de olho na rentabilidade do negócio. Vencedor do Freio de Ouro de 1987, com BT Salitre, outro cavalo de sua criação, Bertagnolli já sonha com o tricampeonato, se puder voltar no ano que vem com o cavalo que venceu desta vez. Do contrário, ele garante que nem vai participar do concurso. “Não tenho outro cavalo igual ao Arunco”, esclarece.

Euforia nas outras raças

A festa dos eqüinos em Esteio, porém, não ficou restrita à participação de cavalos da raça crioula. Somando um total de 270 animais, as representações das raças quarto-de-milha (40), mangalarga marchador (44), mangalarga paulista (35), árabe e anglo-árabe (44), appaloosa (32), pônei (65), percheron (7), morgan (2) e bretão (1) não apenas marcaram sua presença, como também obtiveram um bom resultado comercial. Ficou claro, entretanto, que o crescimento destas raças exige, para as próximas edições, um maior espaço físico dentro do parque e mais destaque dentro da programação oficial, devido ao aumento das provas e competições.

Para Vasco Antônio da Costa Gama, presidente do núcleo sulino da ABQM e proprietário da grande campeã "Docs Double Dee", um fator será preponderante na expansão do criatório de quarto-de-milha no sul: a realização das provas de tambores e de conformação, já a partir deste mês de outubro, seguindo o exemplo do que se realiza há muito tempo nos estados de São Paulo, Paraná, Goiás e no Nordeste. "Investir nesta raça", disse Costa Gama, "sempre dá retorno, porque é um cavalo que se cria barato, no campo, e que serve até como moeda, para trocar por boi".

Mangalarga em escalada — Expansão também é a regra na raça mangalarga paulista. "Com apenas dois anos de existência, o núcleo sulino da Associação Brasileira de Criadores de Cavalo da Raça Mangalarga já possui mais de 200 fêmeas registradas", afirmou o presidente Clodoaldo Antonângelo, "experimentando um incremento não apenas no sul, mas em todo o país". "Tivemos o maior volume de vendas e os maiores preços em conjunto em 1987, por isso trazemos esta comercialização diferenciada", alegou Antonângelo. "Ao totalizarmos quase trinta e seis milhões de cruzados", lembrou Luiz Eduardo Batalha, diretor de fomento da ABCCRM, "mostramos que o mercado gaúcho para o mangalarga tem sustentação e se apresenta firme e seguro", justificando a realização do leilão de elite no Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre. "Sempre

nos preocupamos em dar mais conforto em nossos eventos", afirmou o paulista Paulo Pimentel, da Programa Leilões, responsável pela organização do leilão, "e voltaremos sempre que acharem necessário".

Marchador quer mais área — O entusiasmo também foi marcante entre os criadores e expositores de mangalarga marchador. "Eu sou um novato, participando pela primeira vez de uma Expointer, mas acho que esta raça já é um sucesso no Rio Grande do Sul", afirmou Amauri Anselmo, proprietário da grande campeã "Faca da Escadinha", exposta pelo Haras Chiru, de São Leopoldo/RS. "Há quatro anos venho trabalhando como veterinário de criadores da raça e posso comprovar o crescimento de qualidade e quantidade da raça marchador no estado". Para Adão Cláudio da Silveira, pioneiro na criação de marchadores no estado e presidente do núcleo gaúcho de criadores da raça, "temos o maior rebanho de animais registrados no Brasil, com cerca de 120 mil animais espalhados por todos os estados da União, o que demonstra a versatilidade da única raça que não têm influência de nenhuma raça estrangeira". No seu entender, investir em cavalos tem demonstrado que se trata de um mercado seguro, "pois não há dólar, ouro ou outro tipo de investimento que apresente esta rentabilidade".

A exemplo de outras raças, o marchador também preconiza mais espaço nas baias e um recinto adequado para leilões de elite. "Afim", disse ele, "um leilão não é só o negócio, a atividade comercial, mas também uma atividade social". A opinião de Silveira é compartilhada por João Carlos Hartz, do Haras Porto Palmeira, de Sapiranga/RS, que ganhou o grande campeonato com o cavalo "Universitário JG". Para Hartz, "investir no marchador não apenas dá rentabilidade como também significa ter prazer na criação de um animal belo e funcional".

Árabes para jovens — "Temos aqui um mercado em potencial", afirmou, entusiasmado, o criador de cavalos árabes Nestor Valentini, do Haras Alameda, de Osório/RS, "e acredito que a criação arabista ainda pode crescer".

2º LEILÃO DE SELEÇÃO BOM FIM

VASCO COSTA GAMA
16 OUT/88 - ÀS 14 HORAS

A CABANHA DO ANO - EXPINTER/88



EQÜINOS
QUARTO-DE-MILHA
APPALOOSA
RAÇA CRIOLA
PÔNEI

BOVINOS
STA. GERTRUDIS
HOLANDES
NORMANDO
PARDO-SUIÇO
CHIANINA

OVINOS
TEXEL
HAMPSHIRE

COBERTURAS
QUARTO-DE-MILHA

INFORMAÇÕES:
CABANHA
(0512) 22-2675
(0512) 22-9796

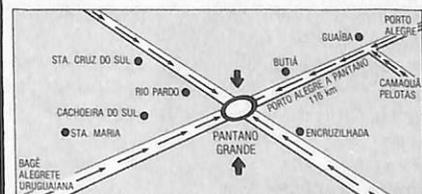
CONDIÇÕES
DE VENDA:
4 PAGAMENTOS
S/ENTRADA

II REMATE CONJUNTO DE PRODUÇÃO

ESTÂNCIA DA QUINTA
PÉRICLES DE FREITAS DRUCK

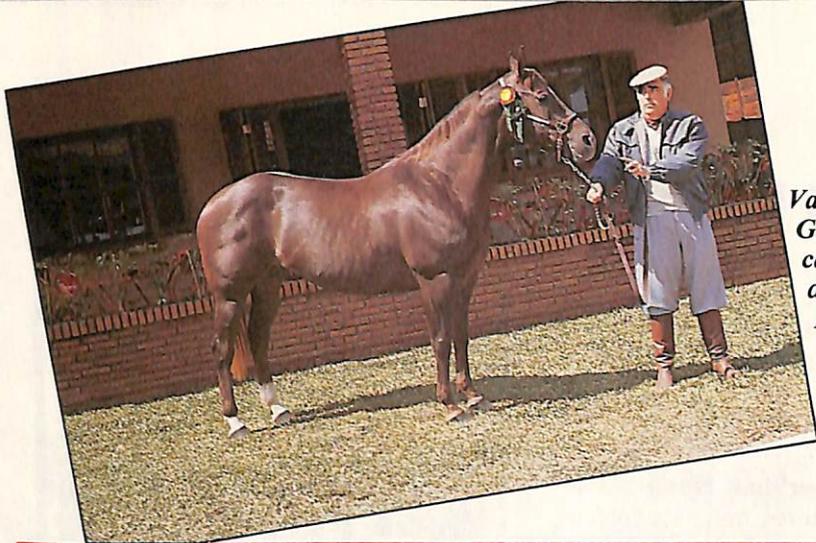
AGROPECUÁRIA
MONJOLO VELHO
JOSÉ FIDÉLIS RAMOS COELHO

SANTA GERTRUDIS,
CRIOULO, QUARTO-DE-
MILHA, PERCHERON,
BRETÃO, PÔNEI E TEXEL



DIA 22 DE OUTUBRO, ÀS 14 HORAS,
EM PANTANO GRANDE/RS - BR 290 -
KM 216

HAVERÁ CONDUÇÃO DO AEROPORTO
E HOTEL PARA O LOCAL.
MANTER CONTATO PELOS FONES:
(0512) 42-3655 / 33-1644



**Vasco Costa
Gama e a grande
campeã quarto-
de-milha "Docs
Double Dee"**



Crioulo

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Aculeo Tapaboca", do Criadero Aculeo S/A, San Fernando Chile, exposto por Bethy Flavio Ventura Filho, Estância Iracema do Lageado, Campos do Jordão/SP.

Grande campeã e campeã potranca — "Espora do Capão Redondo", criada e exposta por Luis Carlos e Antônio C. Albuquerque Py, fazenda Capão Redondo, Barra do Ribeiro/RS.

Total de vendas Cz\$ 126.680.390,00

Número de animais vendidos 99

Preço médio Cz\$ 1.279.599,89

Maiores vendas — "BT Utrillo", de Flavio Bastos Tellechea, Cabanha Paineiras, Uruguaiana, para Flavio Garcia Viana, São Borja/RS,

por Cz\$ 10 milhões.

Mangalarga paulista

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — "Turbante da Bentoca", criado e exposto por João Leite de S. Ferraz Júnior, Fazenda Bentoca, Reginópolis/SP.

Grande campeã e campeã égua sênior — "Linda Jo", criada e exposta por José Oswaldo Junqueira, Fazenda Santa Amélia, São José do Rio Pardo/SP.

* Total de vendas Cz\$ 35.685.000,00

Número de animais vendidos 33

Preço médio Cz\$ 1.081.363,64

Maiores vendas — "Tulipa do Batalha", criada por J. H. Agropecuária Ltda, e vendida para Jorge Rouhe, Novo Hamburgo/RS,

por Cz\$ 3.750.000,00.

* Obs.: O total foi obtido em leilão realizado fora do Parque de Exposições Assis Brasil e, por isso, não foi considerado no montante geral da feira.

Pônei

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — "Índio dos Guris", criado e exposto por Nilton Zirbes de Oliveira, Montenegro/RS.

Grande campeã e campeã sênior — "Beatriz do Bom Fim", criada e exposta por Vasco da Costa Gama Filho, Guaíba/RS.

Total de vendas Cz\$ 8.795.000,00

Número de animais vendidos 27

Preço médio Cz\$ 325.740,74

Maiores vendas — "Sereia do Rodado", criada e exposta por Paulo L. B. Mendonça, Jaguaração/RS, e vendida para Wilson Ferreto, Uruguaiana/RS,

por Cz\$ 960.000,00.

Appaloosa

Premiação

Grande campeão e campeão potro — "MR Boy Grandstander RGB", criado por Ricardo G. Bombonati e exposto por Carlos Roberto Cora, Haras Refúgio, Viamão/RS.

Grande campeã e campeã júnior — "Sandra Dee Special DRF", criada por Orlando Rodrigues Filho e exposta por Santo Sérgio Feoli, Morada dos Pôneis, Viamão/RS.

Total de vendas Cz\$ 6.336.000,00

Número de animais vendidos 7

Preço médio Cz\$ 905.142,85

Maiores vendas — "Indian Jet JA", criado por Jorge Rudney Atalla e exposto por Venâncio Luzardo de Oliveira, Santa Keliza, Brotas/SP, para Luiz Virgílio Assumpção Xavier, Pelotas/RS,

por Cz\$ 2.220.000,00.

Árabe

Premiação

Grande campeão e campeão potranco — "Prates Elko", criado e exposto por Paulo Pacheco Prates, Haras Verona, Guaíba/RS.

Grande campeã e campeã égua — "Sudama", criada e exposta por Nestor Valentini, Haras Alameda, Osório/RS.

Total de vendas Cz\$ 5.160.000,00

Número de animais vendidos 6

Preço médio Cz\$ 860.000,00

Maiores vendas — "Nausange", criada e exposta por El Eucalipto Soc. En. Com. Durazno, Uruguai, e vendida para Garibaldi Canazaro, Tapes/RS,

por Cz\$ 1.800.000,00.

Quarto-de-milha

Premiação

Grande campeão e 1.º lugar quatro anos — "Jet e Cash HJS", criado por Renato Xavier Simões e exposto por Antônio Almeida Filho, Londrina/PR.

muito no sul". Proprietário da égua grande campeã "Sudama", Valentini acha que "ainda temos poucos árabes no sul, e mesmo no Brasil. Nos Estados Unidos, é comum se encontrar exemplares da raça trabalhando a campo e daqui a um tempo estaremos neste estágio também".

Na sua opinião, o melhor motor para o desenvolvimento da raça no sul do país é a realização da Exposição Nacional Sul-Brasileira do Cavalo Árabe, que terá sua segunda edição no próxi-

Grande campeã e 1.º lugar quatro anos — "Docs Double Dee", criada por Garlanda Sally e exposta por Vasco Antônio Costa Gama, Fazenda Bom Fim, Guaíba/RS.

Total de vendas Cz\$ 28.304.000,00

Número de animais vendidos 12

Preço médio Cz\$ 2.358.666,66

Maiores vendas — "Jet Cash HJS", criado por Renato Xavier Simões e exposto por Antonino Almeida Filho, Londrina/PR, e vendido para Rodolpho Costa, Cerro Largo/RS,

por Cz\$ 5.640.000,00

Mangalarga marchador

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Universitário J. G.", criado por José Geraldo Gomes Areas e exposto por João Carlos Hartz, Haras Porto Palmeira, Sapiranga/RS.

Grande campeã e campeã égua — "Faca da Escadinha", criada por Leonardo Fernandes e irmão e exposta pelo Haras Chiru, São Leopoldo/RS.

Total de vendas Cz\$ 4.524.000,00

Número de animais vendidos 5

Preço médio Cz\$ 904.800,00

Maiores vendas — "Relíquia da Palestina", criada por Ronaldo Camargos Fabel e exposta por Adão Cláudio da Silveira, Haras Coxilha Grande, Rio Pardo/RS, e vendida para Paulo Silva Pinto, São Gabriel/RS,

por Cz\$ 1.200.000,00.

Anglo-Árabe

Premiação

Não houve grande campeão.

Grande campeã e campeã égua — "Tawana", criada e exposta por Cláudio P. Lamachia, Haras do Sul, Guaíba/RS.

Não houve vendas.

Percheron

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Orateir do Itapororó 30", criado e exposto por Nestor Moura Jardim Filho, Itapororó, Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã égua — "Pampa Percheron", criada e exposta por Roberto B. Lohigorry, Los Pampas, San Jose, Uruguai.

Bretão

Premiação

Grande campeão — "Rergeral", criada por M. Mordringmac Jean Ives e exposta pela Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, Estação Experimental de Montenegro, Montenegro/RS.



**“Rergeral”,
o grande campeão
breton
da Secretaria
da Agricultura
gaúcha**

mo ano. “Esperamos ter mais de 300 animais, com todas as provas. Dessa forma, estaremos mostrando aos criadores gaúchos que a raça árabe não apenas é a mais bonita como também muito útil no trabalho campeiro diário”.

Valentini, um dos mais premiados criadores arabistas do sul do país, entende que o crescimento da raça se deve, sobretudo, ao aumento de procura pelo público jovem. “Interessados em esporte e lazer rural”, diz ele, “os jovens estão entrando de vez na raça árabe e, por isto, dedico o prêmio da grande campeã a este retorno dos jovens à atividade rural”.

Outros destaques — A XI Expointer ainda foi marcada pela boa presença de appaloosas, pôneis e percherons. De acordo com Sérgio Feoli, presidente do núcleo sulino da Associação Brasileira de Criadores de Cavalos Appaloosa, um fato comprovou o bom desempenho da raça no certame de Esteio: as médias no leilão específico ficaram dentro dos padrões do maior centro criatório do país, que é São Paulo. Nove animais foram comercializados, com um total de Cz\$ 7,140 milhões e médias de Cz\$ 793.333,00. Além disso, os criadores de appaloosa realizaram, pela primeira vez, uma série de provas funcionais no estado, salientando que

o cavalo malhado não se restringe à beleza plástica, mas presta-se igualmente para lidas com o gado.

Enquanto isto, os pôneis se destacaram pelo expressivo conjunto (65 animais), comercializando 27 exemplares com uma média de Cz\$ 313,5 mil. Já o cavalo de tração percheron se destacou pela qualidade zootécnica exposta. Chamando a atenção do público visitante, tanto pelo porte físico avantajado como pela beleza, os percherons traduziram a volta do interesse pela tração animal. “O animal de tração sempre teve um custo menor que a tração mecânica”, disse Nestor de Moura Jardim, que há mais de 25 anos se dedica à raça, “além do fato de ser mais simples trabalhar com um cavalo do que com um trator”. Avaliando que um reprodutor percheron possui uma alta cotação atual no mercado (cerca de 12 mil dólares, ou Cz\$ 6 milhões), Nestor lembra que “investir nesta raça é um ótimo negócio”. Mas dá um conselho para os neófitos: “cruzar sempre com fêmeas que já tiveram cria, pois trata-se de um animal muito grande, que pode dar problemas na hora do parto”.

Agora é hora de usar **IVOMECC**.^(ivermectin)



- Mata mais parasitas, e de maneira mais eficaz e duradoura.
- O gado pode aproveitar melhor o pasto e ganhar mais peso.
- Melhora a aparência visual.
- Mata o berne e ajuda no controle do carrapato.

VACAS E NOVILHAS

Animais tratados com IVOMECC podem apresentar melhor ganho de peso e aparência visual.

TERMINAÇÃO

Você pode terminar animais mais pesados, com IVOMECC.

NA RECRIA, MACHOS E FÊMEAS

O uso de vermífugos pode levar a animais mais pesados e de melhor aparência. Faça a análise do custo/benefício. Você vai optar sempre por IVOMECC.

Use
ivomecc
Injetável para Bovinos



Com ele você pode lucrar mais.



MSD AGVET

divisão de **MERCK SHARP & DOHME**
Farmacêutica e Veterinária Ltda.

São Paulo - Av. Sig. Faria Lima, 1515 - 7º andar - CEP 04537 - Tel. 011-814.008 - SP

* Marca Registrada de Merck & Co., Inc., Rahway, USA
** Quando o leite se destina ao consumo humano, não tratar os animais durante a lactação ou 28 dias antes do parto.

(B) - A - IVC - 24/88



Neste ano, melhorou muito o nível zootécnico dos ovinos que foram a julgamento



A ovelha em alta: na carne e na lã

Estimulada pela alta do preço da lã e pela perspectiva de ampliação do mercado da carne, a ovinocultura brasileira vive um bom momento

A ovinocultura brasileira vive dias de otimismo. O preço da lã no mercado internacional está em alta, o mercado da carne ovina se amplia no país, e as exportações de pele crescem. Com isso, o rebanho ovino gaúcho — que representa a quase totalidade do rebanho brasileiro — voltou a crescer. De dois anos para cá, o número de cabeças pulou de 8,5 milhões para cerca de 10 milhões. Para um estado que já teve 13 milhões de cabeças, em 1970, é pouco. Mas a procura por bons animais, que se viu este ano em Esteio, não deixa dúvidas de que os produtores estão dispostos a melhorar e ampliar os seus rebanhos. Para isso, houve quem pagasse até Cz\$ 3,6 milhões por um carneiro corriedale.

O otimismo é geral. Quem se dedica à produção de lã, acredita que o preço vai se manter firme nos próximos anos (hoje, o quilo do produto vale cerca de quatro dólares). Quem produz carne,

acha que a procura pelo produto, que atualmente é maior do que a oferta, vai aumentar ainda mais com o trabalho que vem sendo feito há um ano pela Federação das Associações de Criadores de Ovinos Carne, a Febrocarne.

O novo presidente da Associação Brasileira de Criadores de Ovinos — Arco, Luis Carlos Velloso Brum, que assumiu o cargo durante a XI Expoin-ter, acredita que a lã começa a recuperar, em todo o mundo, o mercado perdido para os fios sintéticos nas últimas décadas, e isso vai garantir melhores

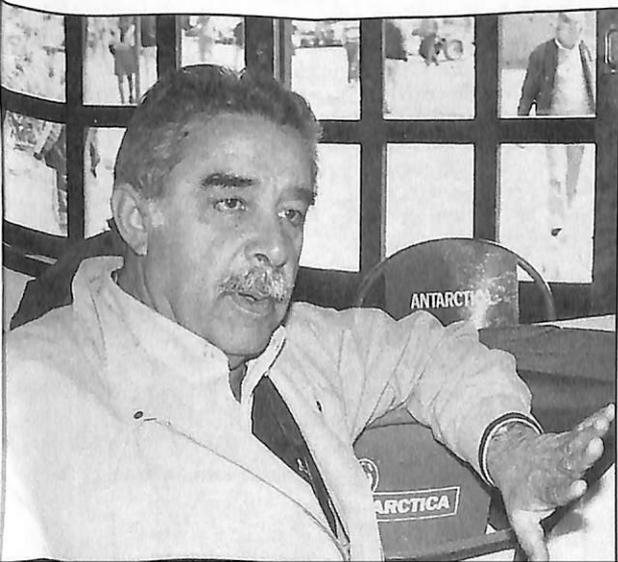
preços para o produto de agora em diante. “Com o trabalho que o Secretariado Internacional da Lã vem fazendo, a lã tem conseguido uma colocação mais estável no mercado mundial”, explica Brum. O presidente da Arco acrescenta que a redescoberta da lã como produto nobre pelos consumidores de maior poder aquisitivo já se observa, também, no Brasil. “A receptividade ao Wollmark (o selo internacional que atesta a autenticidade e qualidade de um produto feito com lã) é grande. No Brasil, também estamos recuperando o terreno perdido para os sintéticos”, conclui.

A recuperação do prestígio da lã em nível mundial é apontada pelo presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Merino Australiano, Milton José da Silva e Silva, como uma promessa de preços ainda melhores. “Para a raça merino, que produz a melhor lã do mundo, as perspectivas são

excelentes”, entusiasma-se o presidente. Na sua opinião, os produtores terão que se especializar em carne ou lã daqui para frente, e quem optar pela produção de lã “vai se interessar ainda mais pelo merino, que é uma raça pura e produz a lã mais valorizada, aquela que se destina à produção de tecidos finos”.

Milton José da Silva reconhece, no entanto, que em Esteio a comercialização do merino “não foi bem”. Dos 25 animais expostos, somente 12 foram negociados, e assim mesmo a um preço médio de Cz\$ 220 mil. O grande campeão da raça, por exemplo, saiu por Cz\$ 720 mil. O presidente da Associação acredita, porém, que este quadro deverá se modificar a partir deste mês, quando começam as exposições pelo interior do estado. Milton José da Silva está entregando a presidência da Associação Brasileira dos Criadores de Merino Australiano para o seu colega Olavo Medeiros Rosa, de Caçapava do Sul.

Para o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Corriedale, João Degrazia Matas, “a ovinocultura sempre foi um investimento rentável. Agora, com o preço da lã em alta, os produtores estão motivados a investir mais para melhorar os seus rebanhos”, acrescenta. Degrazia salienta que a raça corriedale mostrou este ano em Esteio animais “bem balanceados”. Nem pequenos com velos grandes, nem grandes com velos ruins”. Isso, explica, é fundamental numa raça criada com duplo propósito — a produção de lã e de carne. Por se beneficiar da alta do preço da lã e da procura crescente pela carne, a corriedale continua sendo a ovelha preferida pelos gaúchos. Pelo menos 60 por cento de rebanho pertence a esta raça, assim como o recorde de preço nos leilões da espécie na XI Expointer.



*Lessa:
sangue novo
no suffolk*

**PURINA DECRETA
A PENA DE
MORTE PARA:**

**CARRAPATOS
BERNES
SARNAS
PIOLHOS
MOSCAS**



**Eficiência com efeito
residual prolongado**

supocade

**O fim dos carrapatos
resistentes**

PURINA NUTRIMENTOS LTDA
Av. Guilherme Schell, 10780
Fone: (0512) 72-7977/Ramal 31 - Telex 51 1774
CEP 92420 - Canoas - RS



Ile-de-France

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dois dentes — “São Sepé 193”, criação e exposição João Nepomuceno Costa Teixeira, Cabanha Boa Vista, São Sepé/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Cerro Coroado Azaleia 522”, criação e exposição Armando Chaves Garcia de Garcia, Cabanha Cerro Coroado, Cachoeira do Sul/RS.

Total de vendas Cz\$ 24.840.000,00

Número de animais vendidos 90

Preço médio Cz\$ 276.000,00

Maior venda — “São Bibiano EB 015”, criação e exposição de Antônio Martins Bastos Filho, para Armando Chaves Garcia de Garcia, Cachoeira do Sul/RS,

por Cz\$ 920.000,00.

Lincoln

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente-de-leite — “Taita do Ipê 31”, criação e exposição Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda, Cabanha do Ipê, Canela/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “Taita do Ipê 29”, criação e exposição Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda, Cabanha do Ipê, Canela/RS.

Total de vendas Cz\$ 220.000,00

Número de animais vendidos 2

Preço médio Cz\$ 110.000,00

Maior venda — “Taita do Ipê 33”, criação e exposição Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda, Cabanha do Ipê, Canela/RS, para Buzum Agropecuária Ind. Part. Ltda, São Roque/SP,

por Cz\$ 120.000,00.

Karakul

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dois dentes — “Bela Vista 63”, criação e exposição de Jair Menezes, Cabanha Bela Vista, Santana do Livramento/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “Bokhara do Ipê 068 Arabi”, criação e

exposição Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda, Cabanha do Ipê, Bagé/RS.

Total de vendas Cz\$ 1.380.000,00

Número de animais vendidos 11

Preços médios Cz\$ 125.454,54

Maior venda — “Bokhara do Ipê 068 Arabi”, criação e exposição Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda, Cabanha do Ipê, Bagé/RS, para Buzum Agropecuária e Part. Ltda, São Roque/SP, por Cz\$ 180.000,00.

Romney Marsh

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente-de-leite — “Danúbio Meadowslea 551”, criado e exposto por Paulo Tavares Costa, Cabanha Nossa Senhora da Conceição, Bagé/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “Afonso C968”, criação e exposição de Fernando Rodrigues Affonso, Jaguarão/RS.

Total de vendas Cz\$ 6.350.000,00

Número de animais vendidos 19

Preço médio Cz\$ 334.210,52

Maior venda — “Danúbio Meadowslea 553”, criação e exposição de Paulo Tavares Costa, Cabanha Nossa Senhora da Conceição, Bagé/RS, para Rio Pardo/RS,

por Cz\$ 1.450.000,00.

Hampshire Down

Premiação

Grande campeão e campeão carneiro — “Comendador Cadsan 769”, criado e exposto por João Carlos Timmers, Cabanha Alice, Guaíba/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Marca Cinco 30”, criada e exposta por Adolfo Martins de Menezes Neto, Cabanha Cinco Palmas, Uruguaiana/RS.

Total de venda Cz\$ 10.860.000,00

Número de animais vendidos 49

Preço médio Cz\$ 221.632,65

Maior venda — “Recosta 148”, “Recosta 153” e “Recosta 165”, criação e exposição de João Alberto Bronzatto, Cabanha Recosta do Itapoá, São Sepé/RS, para Gustavo Bonato Frust, Agudo do Sul/PR,

por Cz\$ 800.000,00.

Suffolk

Premiação

Grande campeão e campeão carneiro — “Heggmeier 86201”, criado por James Heggmeier e exposto por Bertagnolli e Filhos, Sementes e Cabanha Butiá, Passo Fundo/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “Servabis 31”, criada e exposta por Servabis Agropastoril e Participações, Cabanha São Bento, General Carneiro/PR.

Total de vendas Cz\$ 17.466.000,00

Número de animais vendidos 72

Preço médio Cz\$ 242.583,33

Maior venda — “Butiá 7D87”, de Sementes e Cabanha Butiá Ltda, de Bertagnolli e Filhos, de Passo Fundo/RS, para Júlio Borella, Passo Fundo/RS,

por Cz\$ 640.000,00.

Corriedale

Premiação

Grande campeão e campeão carneiro — “Telho Chico Stanbury 955”, criado e exposto por Jaime Silveira Ferreira, Cabanha Telho Chico, Jaguarão/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “Garupa U332”, criada e exposta por Arthur Santayana Mascarenhas, Cabanha São Pedro, Uruguaiana/RS.

Total de vendas Cz\$ 31.810.000,00

Número de animais vendidos 65

Preço médio Cz\$ 489.384,61

Maior venda — “Telho Chico Stanbury 955”, criado e exposto por Jaime Silveira Ferreira, Cabanha Telho Chico, Jaguarão/RS, para Cabanha Azul, Quaraí/RS por Cz\$ 3.600,00

Texel

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente-de-leite — “Valente 311”, criação e exposição de Mirtillo Trombini, Cabanha Valente, Porto Amazonas/PR.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “3J49”, criação e exposição de Andrade Lima Agricultura e Pecuária, Cabanha 3J, Jaguarão/RS.

Total de vendas Cz\$ 2.570.000,00

Número de animais vendidos 12

Preço médio Cz\$ 214.166,66

Maior venda — “3J 22”, criação e exposição Andrade Lima Agricultura e Pecuária, Cabanha 3J, Jaguarão/RS, para P. Trevo, Bagé/RS, por Cz\$ 400.000,00.

Merino Australiano

Premiação

Grande campeão — “Garupa W2 1023”, criação e exposição de Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Azul M2 1152”, criação e exposição Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS.

Total de vendas Cz\$ 2.630.000,00

Número de animais vendidos 12

Preço médio Cz\$ 219.166,66

Maior venda — “Garupa W2 1023”, criação e exposição Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS, para Cond. José Balheiro Silveira, Jaguarão/RS, por Cz\$ 720.000,00.

Ideal

Premiação

Grande campeão e campeão dois dentes — “São Geraldo 757”, criado e exposto por Parceria Agropecuária São Geraldo, Cabanha São Geraldo, Bagé/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Alteza da Pitangueira 235”, criada e exposta por Cícero de Souza Pinheiro, Cabanha da Pitangueira, Piratini/RS.

Total de vendas Cz\$ 10.500.000,00

Número de animais vendidos 33

Preço médio Cz\$ 318.181,81

Maior venda — “Barbosa Formosa 69”, criação e exposição de José Carlos Fabrício Barbosa, Cabanha Santa Isabel, Uruguaiana/RS, para Cond. Hermes Pinto, Uruguaiana/RS,

por Cz\$ 1.100.000,00.

Engorde seu lucro com Bovifort + Cobalject



O modificador orgânico que revigora seu rebanho.

Bovifort e Cobalject, associados, constituem um **modificador orgânico duas vezes mais potente**. É a qualidade Propec dando nova vida ao seu rebanho e oferecendo a você dose dupla de lucro. A força regeneradora de Cobalject, obtida a partir de uma solução de cobalto, aliada ao complexo vitamínico presente em Bovifort atuam como corretivo nas deficiências nutricionais, estimulando as funções orgânicas do animal e aumentando tanto o seu peso vivo na internada, como sua carcaça no frigorífico. Bovifort + Cobalject melhora o estado do gado fraco



e demonstra sua eficiência como auxiliar no tratamento e prevenção de doenças e nos pós-cirúrgicos, apresentando as seguintes propriedades:

- * regula o metabolismo;
 - * aumenta o índice de fertilidade;
 - * estimula o apetite;
 - * promove a total assimilação das proteínas;
 - * proporciona crescimento muscular e ganho de peso adicional.
- Os resultados aparecem já na primeira aplicação. Bovifort + Cobalject. O legítimo modificador orgânico.

PROPEC - Indústria e Comércio de Produtos Agropecuários Ltda.

MATRIZ - CURITIBA - PR
Rua Padre Camargo, 250
Bairro Alto da Glória - CEP 80060
Cx. P. 727 - Tel. (041) 262-4753 (PABX)

ADMINISTRAÇÃO CENTRAL DE VENDAS - CURITIBA - PR
Rua Padre Camargo, 250
Bairro Alto da Glória - CEP 80060
Cx. P. 727 - Tel. (041) 263-4733

**LABORATÓRIOS E INDÚSTRIAS:
CAMPINA GRANDE DO SUL - PR**
Estrada do Timbu Velho, s/nº
CEP 83430 - Tel. 772-1212

EQUIPE DE VENDAS CTB
Cx. Postal 727
CURITIBA - PR

EQUIPE DE VENDAS MNS
Cx. Postal 93
BETIM - MG

EQUIPE DE VENDAS SPL
Cx. Postal 960
BAURU - SP

EQUIPE DE VENDAS MGS
Cx. Postal 168
CAMPO GRANDE - MS

EQUIPE DE VENDAS RGS
Cx. Postal 166
SANTA MARIA - RS

EQUIPE DE VENDAS GSS
Cx. Postal 1.181
ANÁPOLIS - GO



Milton da Silva:
esperança
nas feiras
do interior

O preço da lã, é verdade, reanimou a ovinocultura. Mas, em Esteio, os mais entusiasmados eram os criadores de ovinos-carne. Embora representem, juntas, apenas três por cento do rebanho gaúcho, as raças de carne compareceram em maioria a Esteio. Mais da metade dos ovinos inscritos (54 por cento) pertenciam às raças hampshire down, suffolk, ile-de-france e texel, que são criadas especialmente para a produção de carne.

Cresce, também, o interesse por estes animais. Miguel Aldo Barbosa Fernandes, presidente da Associação Brasileira de Criadores de Hampshire Down, afirma que, de um ano para cá, o rebanho HD cresceu 36,4 por cento em relação às demais raças criadas no Brasil. Animais foram vendidos para o Paraná e Santa Catarina, onde estão surgindo novos núcleos de criação, e em São Paulo e outros estados existem produtores colocando carneiros HD sobre ovelhas deslanadas, para aumentar a produção de carne.

Para ele, o interesse pelo hampshire down é perfeitamente compreensível. "O HD é a única raça que coloca uma carcaça de 18 quilos em apenas três meses", afirma. "Mas, além de precoce, a ovelha é rústica e se adapta bem a qual-

quer pasto ou tipo de clima". Embora a lã seja um subproduto nesta raça, Miguel Fernandes garante que ela tem colocação garantida em São Paulo, onde é transformada, por exemplo, em carpetes.

A necessidade de organizar a produção e estimular o consumo da carne ovina levou as associações de criadores destas raças a fundar, há um ano, a Federação das Associações de Criadores de Ovinos-carne, a Febrocarne. Carlos Sperotto, presidente da Febrocarne (e da Associação de Criadores de Texel), assegura que, com o trabalho realizado pela Federação, a oferta de carne ovina já cresceu de 300 a 400 por cento. "Não queremos, no entanto, um crescimento gigantesco de produção; em vez disso, preferimos que ele seja harmonioso e contínuo", esclarece.

Sperotto é também proprietário da Tipicarne, uma loja especializada em carne ovina de Porto Alegre. "A Tipicarnes", explica, "é uma forma *top* de comercialização, que permite um retorno maior ao produtor, com o devido respeito ao consumidor". Na loja, os consumidores encontram sempre carne da melhor qualidade (cordeiros), em peças ou em caixas. Com isso, afasta-se para bem longe a má impressão dei-

xada pela carne de ovelha velha, com muita gordura, que quase liquidou com o mercado deste tipo de carne no Brasil há alguns anos.

Para a Febrocarne, no entanto, a meta principal é a tipificação de carcaça que, segundo Sperotto, "vai estabelecer regras para a produção". Com a tipificação, prevê, "a produção e o consumo da carne ovina acontecerão de forma ordenada". O projeto já está no Ministério da Agricultura e espera-se para breve o *sim* do Governo.

Ronald D'Avila Lessa, presidente da Associação Brasileira de Criadores de Suffolk, também acredita no fortalecimento da ovinocultura de corte. Os negócios da raça não foram bem em Esteio — em 87, o carneiro *top* foi vendido por Cz\$ 520 mil; este ano por Cz\$ 480 mil — mas Lessa tem uma explicação para isso. "Por um lado, o preço da lã subiu, mas acontece também que os criadores estão procurando o carneiro suffolk americano, que introduziu novas características no rebanho". O carneiro dos Estados Unidos é mais alto e mais comprido e, segundo a Associação, ele tem hoje a preferência de cerca de 75 por cento dos produtores. Lessa acrescenta, no entanto, que as vendas de fêmeas foram boas, e que a raça suffolk — revigorada agora pelo sangue americano — continuará sendo uma das melhores opções para quem pensa em produzir carne.

Os criadores de ovinos-carne não perderam, em Esteio, nenhuma oportunidade de divulgar o seu negócio. A Associação de Criadores de Hampshire Down, por exemplo, sorteou entre os visitantes do Parque Assis Brasil uma ovelha e um cordeiro. E, aproveitando a visita do ministro da Agricultura Íris Rezende à XI Expointer, as associações de hampshire down, texel, suffolk e ile-de-france doaram ao Ministério da Agricultura dois exemplares de cada raça para serem usados no melhoramento de rebanhos em outros Estados.



GRANDE CAMPEÃO HAMPSHIRE DOWN - 88



Cabanha Alice

JOÃO CARLOS TIMMERS & CARLOS SALDANHA TIMMERS GUAÍBA-RS

OVINOS HAMPSHIRE DOWN

CABANHA ANO "OVINOS" RS
1978 - 1983 - 1985 - 1987

GRANDE CAMPEÃO EXPOINTER
1976 (M/F) - 1978 (M/F)
1985 (F) - 1988 (M)

Vendas Fone: (0512) 21-7133 - Ramal 1130 - Cabanha

Rua Eng.º Alfredo Corrêa Daut, 480
Fone: (0512) 41-6693
Porto Alegre - RS

Liquidação total nos suínos

Sem procura, o mercado de suínos despenca e obriga o produtor a se desfazer dos plantéis

O fraco movimento no pavilhão de suínos, boxes vazios e o desânimo expresso na fisionomia dos expositores constituíram-se na moldura perfeita para exprimir a situação do setor. “Estamos fechando 18 meses com prejuízos”, diz Werner Meincke, vice-presidente da Associação Brasileira de Criadores de Suínos (ABCS) e presidente da Associação de Criadores de Suínos do Rio Grande do Sul (ACSURS), explicando em poucas palavras a derrocada da espécie, que há dois anos vivia um momento de euforia com o Plano Cruzado. O dirigente reconhece que os preços chegaram até a reagir nos últimos 90 dias em 40 por cento, “mas os insumos foram mais rápidos e aumentaram 60 por cento no mínimo”.

Acumulando prejuízos, o suinocultor vende hoje para o frigorífico o quilo vivo por Cz\$ 210,00, para receber em 30 dias, enquanto o custo à vista é de Cz\$ 190,00. “Imagine pagar muito para trabalhar”, compara, “mas é assim que os produtores de suínos estão vivendo”. Sem qualquer lucratividade e pressionado por uma remuneração injusta e pela falta de poder aquisitivo dos consumidores, o criador vive um impasse. A solução já vem sendo colocada em prática: redução dos plantéis em até 50 por cento — mandando boa parte dos animais, inclusive puros, para o abate — e o fechamento das granjas com liquidação total dos plantéis.

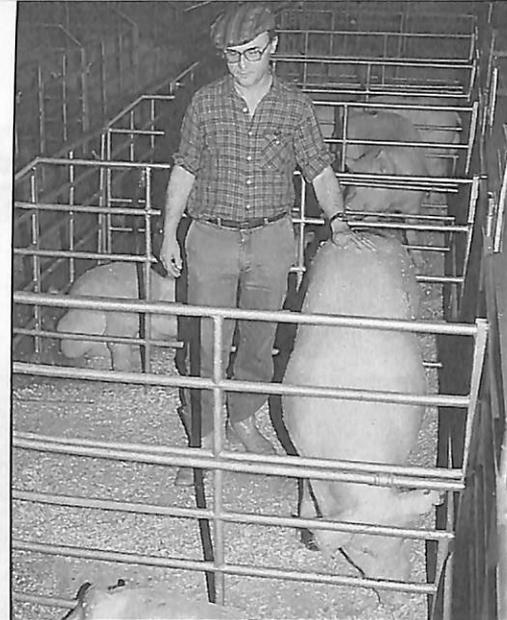
Os reflexos do desequilíbrio entre oferta e procura já apareceram em Esteio. No ano passado houve 900 inscrições, com 305 animais presentes. Este ano o número de inscritos foi de 450, mas apenas 190 compareceram, resultando no menor número de suínos presentes à Expointer nos últimos tempos.

Porcos por dentes — Um exemplo de criador que resolveu “queimar” o plantel é Guido Reckziegel, da Granja Vera Mar, de Venâncio Aires/RS, que depois de 12 anos em atividades ininterruptas anunciou que participava pela última vez de uma exposição. “A Expointer foi minha última tentativa”, desabafa, ressaltando que não é mais

possível criar com prejuízo sobre prejuízo. Não foi uma decisão fácil, especialmente para quem já possui quase dois mil animais das raças landrace, large white e duroc, reconhecidos pela excelente qualidade genética.

Para ele, no entanto, não havia saída, “era matar ou morrer”. O criador justifica que com 25 por cento de defasagem mensal não há quem agüente, argumentando que o próprio governo chega a aumentar os combustíveis de 21 em 21 dias e as tarifas públicas em percentuais acima da inflação. Além disso, Guido Reckziegel diz que parece que o governo não está mesmo contente com os estragos que vem causando à economia e criou a OTN fiscal, que tem correção diária, elevando ainda mais o custo financeiro.

Dentista de profissão e com dívidas na granja que já superam Cz\$ 3 milhões, de um financiamento de Cz\$ 700 mil, contraído na época do Cruzado, o



Reckziegel: trocando suínos por dentes

criador vai investir em seu consultório, “trocando definitivamente os porcos pelos dentes”, brinca. Ainda sobre a dívida, revela que já pagou Cz\$ 1,5 milhão ao banco e nem sabe direito quanto deve hoje. De qualquer forma, mesmo que a anistia aprovada pela Constituinte entre em vigor, Guido Reckziegel já decidiu: “se está certo corrigir os insumos pela variação do dólar e o custo financeiro pela OTN fiscal; se está certo corrigir o preço ao produtor em cruzados e impedir que o consumidor coma carne; então, o errado sou eu. Nada mais justo do que cair fora”.



Duroc

Grande campeão e campeão sênior — “Impressive Deliver Jaqueline”, criado e exposto por Daniel Baldissera, Granja Jaqueline, São Miguel do Oeste/SC.

Grande campeã e campeã sênior — “Betsy Bigum São Domingos”, criada e exposta por Laurindo Tozatti, Granja São Domingos, Erechim/RS.

Total de vendas Cz\$ 937.500,00
Preço médio Cz\$ 44.642,85
Número de animais vendidos 21
Maior venda — “Midway Tower Suíça”, criada e exposta por Irene Treter, Granja Suíça, Cruzeiro do Sul/RS, vendida para Irozi Inácio Barbosa, de Canoas/RS, por Cz\$ 51.250,00

Landrace

Grande campeão e campeão sênior — “Omega Paloma São Domingos”, criado e exposto por Laurindo Tozatti, Granja São Domingos, Erechim/RS.

Grande campeã e campeã júnior — “Polinesia Loco Jaqueline”, criada e exposta por Daniel Baldissera, Granja Jaqueline, São Miguel do Oeste/SC.

Total de vendas Cz\$ 980.000,00
Preço médio Cz\$ 51.605,26
Número de animais vendidos 19
Maior venda — “Kana Visir Vera Mar” e “Legine Visir Vera Mar”, criadas e expostas por Guido Reckziegel e Benício Schwengber, Granja Vera Mar, Venâncio Aires/RS, vendidas, cada uma, para Terezinha Justo Morales, Santo Antônio da Patrulha/RS, por Cz\$ 70.000,00

Large White

Grande campeão e campeão sênior — “Future Curles Jaqueline”, criado e exposto por Daniel Baldissera, Granja Jaqueline, São Miguel do Oeste/SC.

Grande campeã e campeã sênior — “Catalina Eppo Marquesa”, criada e exposta por Elda Karmen Scheuer, Granja Marquesa, Lajeado/RS.

Total de vendas Cz\$ 618.000,00
Preço médio Cz\$ 44.142,85
Número de animais vendidos 14
Maior venda — “Future Curles Jaqueline”, criada e exposta por Daniel Baldissera, Granja Jaqueline, São Miguel do Oeste/SC, vendida para Aviário Três Coqueiros Ltda., São Marcos/RS por Cz\$ 70.000,00

“Vamos comer papel”



As máquinas ocupam cada vez mais espaço no parque de Esteio

Grande parte dos recursos gerados pela agricultura são desviados do setor para alimentar a máquina do governo, provocando a maior capacidade ociosa de tratores, máquinas e implementos desta década.

No momento em que metade do Produto Interno Bruto (PIB) está amarrado em aplicações financeiras de curto e médio prazo, o setor responsável pela fabricação de máquinas e implementos apresenta a maior capacidade ociosa dos anos 80. As indústrias de tratores, que têm capacidade instalada para fabricar 100 mil unidades/ano e que no início desta década chegaram a fabricar 80 mil, amargam uma ociosidade de 70 por cento em 1988, quando apenas 30 mil tratores serão fabricados. Isto é grave, lembra o presidente da Valmet do Brasil, Harri Hassel, pois a frota nacional de tratores, de cerca de 650 mil unidades, está envelhecida e necessita de uma reposição mínima de 20 por cento ao ano. Hassel, um dos

• Postes de Madeira

A Flosul possui usina de preservação de madeira em autoclave, com hidrossolúveis, proporcionando à madeira ampla proteção contra organismos predadores. Esta técnica consiste em aplicação, sob pressão, de preservativo aprovado pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) e a AWWA (American Wood Preserves Association).

A Produção de madeira tratada inclui:

- Postes e cruzetas para eletrificação e telefonia
- Mourões e tramas para cercas
- Madeira para currais, mangueiras e galpões
- Madeira serrada tratada para construções
- Madeira para construção de pontes, diques e ancoradouros.



Serraria São produzidos variados tipos de madeira serrada como caibros, tábuas, ripas, pranchões ou outras formas sob encomenda. Esta madeira é utilizada para a construção em geral, tais como: embalagens, montagens de pallets, cabos para ferramentas, móveis, casas pré-fabricadas etc.

flosul
FLORESTAMENTO DO SUL LTDA.

ESCRITÓRIO: Rua 18 de Novembro, 443
Fone: (0512) 42-2900 - Telex: 51-1872 - Loux
CEP 90240 - Porto Alegre - RS
SEDE: Palmares do Sul - km 93 - RS-040

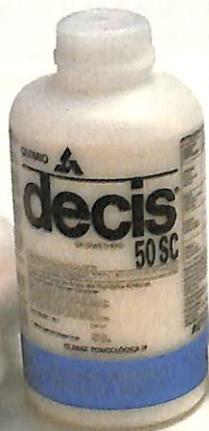
Apreendeu, Bicudo?

Este aí é o
Bicudo. A pior praga
que pode atacar o
nosso algodão.

Para acabar
com ele, só tem um jeito:
Decis 50 SC.

Decis 50 SC é um
piretróide, com ação
prolongada de até
10 dias que livra
a lavoura
do algodão do
seu invasor
mais inconveniente.

Experimente
Decis 50 SC.
O seu algodão vai
ficar bonito e render
muito mais. Na co-
lheita e no ban-
co também.





Hassel, da Valmet: cada trator não-fabricado gera desemprego

mais expressivos representantes do setor presentes à Expointer, salientou que este é o terceiro ano consecutivo de queda de vendas na indústria de tratores do país.

Ociosidade nos implementos já chega a 50 por cento

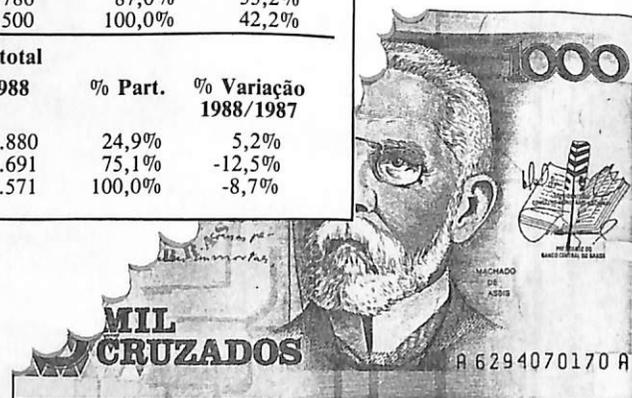
Os números da indústria de implementos, colhedeiças e outras máquinas para a agricultura apontam para a mesma direção. Onildo Longhi, da Mene-gaz S/A, de Passo Fundo/RS, tradicional fabricante de implementos agrícolas, diz que a ociosidade no setor é de 50 por cento. Já José Alfredo Marques da Rocha, presidente da Imap S/A., de Santo Antônio da Patrulha/RS, um dos maiores fabricantes na área de equipamentos e máquinas para

drenagem de várzeas, acredita que o problema não é a falta de dinheiro, mas sim a falta de uma política de investimentos para o setor. "O dinheiro existe, tanto é verdade que a captação, pelo Banco do Brasil e pelo Banco Nacional de Crédito Cooperativo, de recursos para a Poupança Verde, já ultrapassou um trilhão de cruzados. No entanto, parte deste dinheiro gerado para trabalho da agricultura está sendo desviado para cobertura do déficit da máquina do governo". Marques da Rocha, ex-secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul, lembra que o setor agrícola do país, responsável por um terço do PIB nacional, é auto-suficiente e tem gerado os recursos necessários para o reinvestimento em máquinas e implementos, armazéns e tudo aquilo que venha a ampliar a sua capacidade de produção. Contudo, grande parte deste esforço, que tem gerado dólares importantes para a balança comercial do país, é drenado para alimentar a seqüosa máquina do estado.

Esta visão foi compartilhada por todos os empresários presentes à XI Expointer. O jovem presidente da Valmet, Harri Hassel, salientou o efeito pernicioso desta situação, lembrando que cada trator, cada implemento e cada máquina que deixa de ser fabricada gera desemprego na indústria de peças e componentes. Todos lamentaram o fato de que esta situação persista, apesar da existência de recursos gerados pelo setor agropecuário. Hassel destaca que o outro efeito maléfico desta situação é a dificuldade do setor lançar novos produtos, o que certamente diminuirá a capacidade de competição do país no exterior, embora algumas empresas, como a Valmet, estejam investindo em novos produtos. Sintetizando a visão pessimista do setor, representado na XI Expointer, o empresário Hugo Zattera, diretor da Lavrale Máquinas Agrícolas, de Caxias do Sul/RS, alerta que se a orgia financeira continuar "em pouco tempo estaremos comendo papel".

Comparativo de vendas 1988/1987 (Jan-Jul)					
Mercado interno					
	1987	% Part.	1988	% Part.	% Variação 1988/1987
Valmet	4.847	22,1%	5.166	28,6%	6,6%
Outros	17.096	77,9%	12.905	71,4%	-24,5%
Total	21.943	100,0%	18.071	100,0%	-17,6%
Mercado externo					
	1987	% Part.	1988	% Part.	% Variação 1988/1987
Valmet	744	19,2%	714	13,0%	-4,0%
Outros	3.124	80,8%	4.786	87,0%	53,2%
Total	3.868	100,0%	5.500	100,0%	42,2%
Mercado total					
	1987	% Part.	1988	% Part.	% Variação 1988/1987
Valmet	5.591	21,7%	5.880	24,9%	5,2%
Outros	20.220	78,3%	17.691	75,1%	-12,5%
Total	25.811	100,0%	23.571	100,0%	-8,7%

Fonte: Valmet do Brasil S/A. / Depto. Plan. e Com. Mkt. - S. Pesq. Mercado 31-Ago-88
Nota: Não inclui máquinas industriais (retroescavadeiras)



MEDIANEIRA KIT MAKEF
RE GRANDE CAMPEÃO E CAMPEÃO DOIS ANOS

CABANHA MEDIANEIRA

ARISTIDES F. DE MORAES e MARILISE ROSANE DE MORAES
RIO PARDO - RS

SELEÇÃO DA RAÇA HOLANDÊS DESDE 1939

Premiações na Expointer 1988:

- Re Grande Campeão e Campeão Dois Anos
 - Campeã Vaca Vitalícia Ouro
 - Destaque produção leiteira - 1987
- Categoria dois anos e meio/três anos:
- Dois primeiros prêmios na categoria
 - Uma menção honrosa na categoria

Endereço: RS 403 - Tel.: (051) 711-2499 - Cx. Postal 95 - CEP 96640 - Rio Pardo - RS





O silo gigante da Kepler Weber levou o Destaque da Gerdau

As novidades que chegam ao campo

As empresas presentes à Expointer, mesmo sufocadas pelo momento econômico, mostraram seus lançamentos e novos aperfeiçoamentos nas máquinas e implementos já existentes

Se não é dos melhores o momento econômico vivido pelas empresas que produzem máquinas e implementos agrícolas, por outro lado esta XI Expointer serviu como uma grande vitrine de novos produtos e tecnologias que vão propiciar uma melhor produção e produtividade ao homem do campo.

Como acontece desde 1983, quando foi criado pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, o prêmio "Gerdau Melhores da Terra", do Grupo Gerdau, de Sapucaia do Sul/RS, visa destacar os melhores lançamentos do setor de máquinas e implementos na Expointer. Este prêmio se divide em duas categorias: Novidades e Destaque. A Kepler Weber S/A, de Panambi/RS, líder nacional na comercialização de silos, Destaque 88 A Granja do Ano, venceu na categoria Destaque com o silo SG-105,

com capacidade para armazenar 13 mil toneladas de grãos, correspondente a mil caminhões médios carregados, com dimensões de 28 metros de altura e 32 metros de diâmetro. Com anéis montados, em sua grande maioria, em chapas duplas, tipo sanduíche, e possuindo costuras triplas, o SG-105 assegura máxima segurança na estocagem e manuseio de cereais.

Entre os premiados na categoria Novidade, a Companhia Brasileira de Tratores-CBT, de São Carlos/SP, expôs um inédito sistema de acoplamento frontal (SAF) para implementos, podendo ser utilizado simultaneamente às funções normais de tração e acionamento traseiro do trator. Este sistema possibilita uma grande capacidade de levante e foi projetado para a realização de trabalho com implementos atuando abaixo e acima da superfície do solo. Esta inovação propicia a menor compactação do solo, economia de combustível e melhor aproveitamento da potência do trator. Também facilita a manobra do conjunto trator-implemento e amplia a viabilidade do campo de trabalho do tratorista.

A semeadora-adubadora MP 1600, da Imasa - Indústria de Máquinas Agrícolas Fuchs S/A, de Ijuí/RS, a segunda laureada na mesma categoria, foi criada para desempenhar o traba-

CAPIM-ELEFANTE

PRODUÇÃO LIMITADA



REBROTE
MUDAS FORRAGEIRAS

A boa qualidade do volumoso é economia na alimentação!

A PESQUISA CIENTÍFICA RECOMENDA

MERCKER 86 MÉXICO
MERCKERON PINDA
TAIWAN-A 144
TAIWAN-A 146
TAIWAN-A 241
URUCKWONA

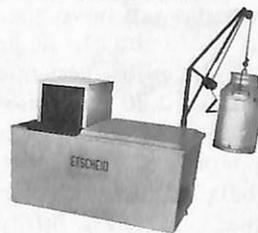
GRANJA S. VICENTE

RS: Camaquã - (051) 671.1604
Cach. Sul - (051) 722.2153
São Sepé - (055) 233.1202
P. Alegre - (0512) 22.3020
(0512) 42.5660
(0512) 41.6712
SC: São José - (0482) 46.1004
MS: S. G. Oeste - (067) 295.1523

ETSCHIED

RESFRIADORES DE ALTA CLASSE

CAIXA DE FIBERGLASS



Somente Leite de 1ª Qualidade



TANQUE EM INOX

EUGAPEC

Impl. Pec. Ltda.

Fones: (0142) 72-1591 e 72-1648
PIRAJUI - SP



O SAF, da CBT: menor compactação do solo e economia

lho de duas ou mais máquinas de semeadura. É a primeira do país a semear trigo com o sistema de discos alveolados. Com a simples troca de discos, tem versatilidade para semear diferentes sementes, como soja, milho, feijão, girassol, e também trigo, aveia, arroz, entre outras, através de uma perfeita distribuição no solo, evitando falhas e desperdícios.

Barra que pulveriza sólidos — O terceiro prêmio ficou com a Kauffmann & Cia. Ltda., de Porto Alegre, responsável pelo lançamento do distribuidor Peregrina, um novo sistema de transporte e distribuição de granulados, espalhando uniformemente quantidades de quatro a 20 mil quilos por hectare. Diferente dos sistemas tradicionais, o equipamento, de simples regulagem e de baixo custo, serve para plantar e adubar. Segundo informou Enrique Rybner, um agricultor argentino da província de Buenos Aires que inven-

tou o Peregrina, o distribuidor é semelhante a uma barra pulverizadora de líquidos acoplada no terceiro ponto do trator, usando a tomada de força; no entanto, é para distribuição de sólidos. Este equipamento distribui num espaço de oito metros quantidades iguais de

Menegaz trouxe a mais completa máquina para PD

adubos, uréia, sementes de arroz, aveia, azevém, cevada e trevo, tendo ainda a opção de distribuir calcário e agrotóxicos.

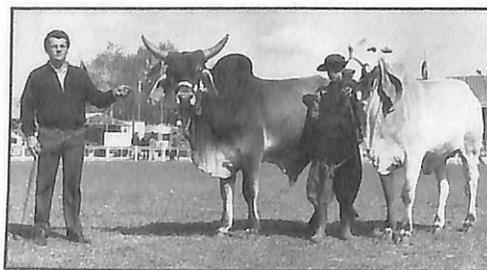
A quarta contemplada foi a Metalúrgica Sulinox, de Porto Alegre. Esta empresa desenvolveu a ordenhadeira

mecânica Sulinox, que não somente garante maior produtividade e higiene na ordenha como oferece visão individualizada das tetas através de teteiras telescópicas com regulagem de tensão dos espremedores e visor na parte inferior para o controle da saída de leite de cada teta. Faz parte do equipamento uma central de leite com capacidade de 100 metros cúbicos. O dispositivo permite entrada de seis a oito litros de ar por minuto, assegurando eficaz transporte de leite pela tubulação.

Encerrando a premiação, a Semeato S/A, de Passo Fundo/RS, recebeu, pela segunda vez consecutiva, o Novidade do Grupo Gerdau. Desta vez foi com a segadeira-condicionadora-enleiradora SCE 2200 "crusher". Sem similar no mercado nacional, a máquina substitui três equipamentos: a segadeira, o ancinho e a enleiradora. A segadeira permite melhorar o rendimento da pecuária através da produção de volumosos de alta qualidade nutritiva. O condicionamento pelo sistema "crusher" é baseado no princípio de esmagamento dos caules através de dois rolos não-intercalados. Eles exercem uma ação de condicionamento positiva e delicada, porém efetiva, esmagando os caules sem quebrar e reduzindo ao mínimo as perdas de folhas valiosas.

Outras novidades — Além disso, muitas empresas de máquinas e implementos agrícolas presentes nesta XI Expoiner mostraram sua preocupação em evoluir e melhorar os seus produtos, merecendo destaque pelo apuro tecnológico.

A Menegaz S/A., de Passo Fundo/RS, entre outras inovações, trouxe as semeadeiras de plantio direto Menegaz SD-1975 e SD-1564. A empresa entrou firme no plantio direto, apesar desta prática agrícola apresentar certa morosidade de se implantar em nível nacional. Segundo Onildo Longhi, diretor comercial da empresa, a SD-1975



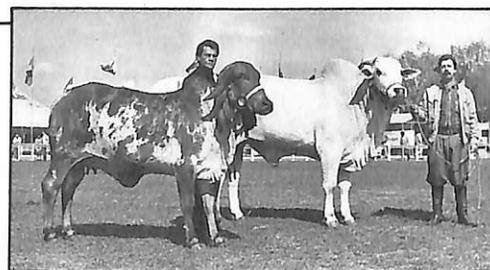
Grande Campeão e Campeão Júnior - Guzerá e Grande Campeã e Campeã Vaca Jovem - Indubrasil

AA CABANHA BELA VISTA

ARDILO ARNHOLD AGROPEC.
ENCRUZILHADA DO SUL - RS

Criação Seletiva Zebus (Gir, Nelore, Indubrasil, Guzerá)
Premiações Expoiner - 1988

- Grande Campeão e Campeão Júnior - Guzerá
- Campeã Vaca Adulta - Guzerá
- Re Campeão e Campeão Júnior - Gir Mocho
- Grande Campeã e Campeã Vaca - Gir
- Campeão Júnior-maior - Indubrasil
- Grande Campeã e Campeã Vaca - Indubrasil
- Re Campeã Bezerra - Nelore



Grande Campeã e Campeã Vaca - Gir e Grande Campeão e Campeão Júnior - Nelore (Luiz Gonzaga Marafiga)

Escritório Central: AGROPECUÁRIA BELA VISTA LTDA. - Tel.: (0512) 92-3471

“é a máquina mais moderna para plantio direto no país”. Esta tem capacidade de semente de 350 quilos, e a SD-1564 para 250 quilos. Em relação ao adubo, a 1975 comporta 850 quilos, e a 1564 550 quilos. Estas semeadeiras não requerem válvula multidirecional no trator. Os discos desencontrados eliminam outros componentes de corte em solos leves, tornando-as mais simples e mais fáceis de regular. Como uma das mais importantes características de funcionamento, possuem cabeçalho articulado e compensação de altura. No trabalho, ajusta-se com a altura da barra de tração do trator por meio cilíndrico hidráulico e posiciona-se na vertical para transporte ou armazenamento.

E o velho e famoso arado de aivecas continua evoluindo. Desta vez foi pela mão da Lavrale Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda, de Caxias do Sul/RS, que expôs o seu Arado de Aivecas Lavrale, diferenciando dos demais pela grande capacidade de trabalho e resistência. Possui sistema de reversão hidráulico automático de 180 graus “auto-turn”; inédito sistema de segurança “non stop”, o que permite ao equipamento operar em terrenos

SCE 2200
“crusher” deu o bicampeonato no Novidades à Semente



com obstáculos. Apresentado em duas versões, de duas ou três aivecas, este arado permite uma aração profunda e uniforme, rompe a camada endurecida do solo (“pé-de-grade”) e promove um melhor tombamento de leivas.

Na linha de veículos especiais, a mesma empresa causou admiração do público ao expor o quadriciclo Quattor 30.0, “o primeiro no mundo ocidental feito em série, já que só no Japão se encontra máquina similar”, esclarece Hugo Zattera, diretor da empresa.

Além deste modelo, tem o Quattor 16.5, que é feito sob encomenda. Ambos possuem o motor Agrale, ignição

eletrônica, e o sistema de embreagem é a disco de fricção em banho de óleo, entre outras características próprias desta linha. Além do lazer, o quadriciclo executa várias funções numa propriedade, como lembra Jovani Cândido, do setor de vendas: “transporte rápido na manutenção de máquinas na hora da colheita, serve para colocar sal nos cochos e transporta leite, calcário, feno, adubo, etc.”. Este transporte se dá através de um engate para carretas. A capacidade de carga é para 200 a 300 quilos.

Para o transporte e armazenamento intermediário de cereais durante a co-▷

TM/LA



Faz muito tempo que a TM/LA da Pfizer vem dando uma injeção de ânimo no rebanho nacional.

Por que cinco? Quando uma resolve. Esta é a certeza que os criadores do Brasil adquiriram sem desperdiçar antibiótico, mão-de-obra e tempo. Isto tudo aliado ao tratamento completo em dose única nos bovinos, suínos, ovinos e caprinos. (1 ml/10 kg de peso vivo).

TM/LA é o fim das várias dosagens diárias, manejo extra dos animais e dos problemas das sub-dosagens comuns nos tratamentos convencionais.

TM/LA é prática, econômica, de fácil aplicação, segura e eficaz.

TM/LA é Pfizer. A certeza de adotar o que há de mais moderno e econômico no mundo dos antibióticos.



Apresentações 20, 50 e 100 ml.

Rodov. Pres. Dutra, km 225 - CEP 07010
Cx. Postal 143 - CEP 07111 - Guarulhos - SP

© Copyright Laboratórios Pfizer Ltda 1988 Todos os direitos reservados * Marca de Pfizer Inc. MKT 88010

Imagem

lheita, a Boelter Agro Industrial, de Gravataí/RS, trouxe os graneleiros GM 10 e GM 12. O primeiro tem quatro rodas e capacidade de carga de 10.000 litros, ou 135 sacos de soja. Possui caracol interno horizontal e cano de descarga com inclinação regulável acionado por caixa de engrenagem. O segundo também possui quatro rodas, porém com uma maior capacidade de carga — 12.500 litros —, ou 165 sacos de soja. Permite alta velocidade de descarga, 20 sacos por minuto, através de dois canos acionados por correia.

A Müller S/A lançou o seu supertrator

Colheita confortável — O conforto e segurança de quem opera uma colhedora também foram objeto de uma melhoria numa das mais famosas colhedoras do país, a SLC, Destaque 88 A Granja do Ano, com fábrica sediada em Horizontina/RS. A nova cabine de operação é pressurizada, tem ar condicionado, vidros verdes e acabamento idêntico a um automóvel. Isto permitirá que nada perturbe o trabalho do operador: barulho, pó, calor, entre outros incômodos.

Mas não foi só a SLC que trouxe inovações em colhedoras. A Ideal S/A., de Santa Rosa/RS, mostrou as inovações no possante modelo 1175 Turbo DS. Segundo Luiz Fernando Zanella, gerente da área de vendas, “a grande vantagem desta máquina é na colheita de sementes. Ela também possui sistema de retrilha independente que evita que o grão volte ao cilindro novamente, o que prejudicaria o poder de germinação da semente”. O descarregamento é na parte superior, melhorando as possibilidades de descarga com a máquina em operação. Segundo Zanella, na versão arroseira, ela possui em todos os sistemas de contato com o arroz um tratamento antitérmico, o que evita o desgaste prematuro dos componentes.

AGB é o nome do arado gradeador de arraste por controle remoto, exposto pela AEB Estruturas Metálicas, de Canoas/RS. Este lançamento é apresentado em quatro versões: 10, 12, 14, 16 discos. Tem 26 polegadas, com mancais de rolamentos a óleo, e pode ser traçado por trator de 85 a 150cv. Na versão de 12 discos, tem uma largura de trabalho de 2,85 metros. A grande vantagem deste implemento, segundo José Gaspar Pinho, representante desta linha, “é sua menor exigência da potência do trator, pois a força da barra é utilizada para arraste do implemento e não para transporte do implemento, como ocorre com os gradeadores tradicionais utilizados no terceiro ponto”.

Trator o ano todo — Quem também chamou a atenção do visitante à Expointer pelo tamanho gigantesco de

suas máquinas foi a Müller S/A, do Rio de Janeiro, que expôs sua linha de supertratores agrícolas, os mais possantes do mercado, e aproveitou para fazer mais um lançamento. Trata-se do TM 31 Super Power, o maior na linha agrícola do país. Ele vem com motor novo, Scania, diesel quatro tempos, turboalimentado, seis cilindros em linha, entre outras características. Segundo Gilberto Paiva, diretor de marketing da empresa, este lançamento “permitirá ao agricultor preparar uma maior quantidade de hectares num menor espaço de tempo. Devido à sua potência, 294Hp, o TM 31 pode desenvolver mais velocidade e tracionar um implemento com maior largura de corte que os atuais, permitindo um melhor desenvolvimento na hora do preparo do solo”.

Por falar em trator, a Figueras S/A, de Porto Alegre, representante para o RS e SC dos tratores de esteiras Caterpillar, apresentou “a única linha que, além de proporcionar o melhor rendimento no preparo de solo e colheita, continua trabalhando na entressafra”. A observação é de Alberto Brunelli, gerente de marketing da Figueras. “O agricultor quer o máximo de aproveitamento de seu maquinário, com possibilidade de adaptação para estar na ativa o ano inteiro”, lembra Brunelli. A linha Agroline, da Caterpillar, engloba os tratores D-4E e D-6D, cada um com duas versões: SA (superagrícola) e SR (super-rural). Além de atuar na safra, estes tratores executam terraplenagem, manutenção de estradas vicinais, terracimento, abertura de valas, além de micro e macronivelamento.

Está na hora de preparar as suas culturas de verão. Não deixe de aplicar calcário Unical. Você vai colher bons frutos.

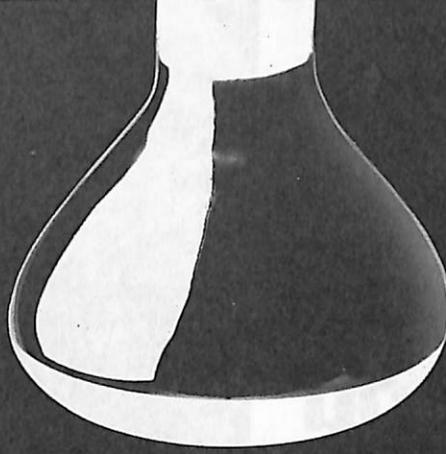
AUMENTE A PRODUTIVIDADE DE SUA LAVOURA. APLIQUE CALCÁRIO UNICAL.

- o calcário Unical corrige a acidez do solo
- aumenta a eficiência dos fertilizantes
- permite melhor circulação de água, favorecendo o desenvolvimento das raízes das plantas
- garante melhor produtividade e mais lucros para você.



CORRETIVOS

Unical - Universal de Calcários Ltda.
Fone: 72-2122.



Esta lâmpada é uma mãe.

Quem tem criação sabe que o frio é um grande responsável pelo alto índice de mortalidade entre os animais recém-nascidos.

As lâmpadas Philips de radiação infravermelha dão aos pequenos animais o calor que



Lâmpadas Philips de Raios Infravermelhos.

eles encontram na própria mãe.

Quentinhos, os filhotes crescem mais rápido, com saúde.

O custo de instalação das lâmpadas é baixo e os lucros logo aparecem.

Proteja sua criação com a qualidade Philips.

Philips Iluminação



PHILIPS

A técnica que impressionou Gorbachev

Os embriões que Gorbachev foi buscar no Canadá vão mudar o perfil da pecuária soviética, fazendo crescer a sua produtividade. No Brasil, a aplicação desta tecnologia tem crescido muito nos últimos dez anos



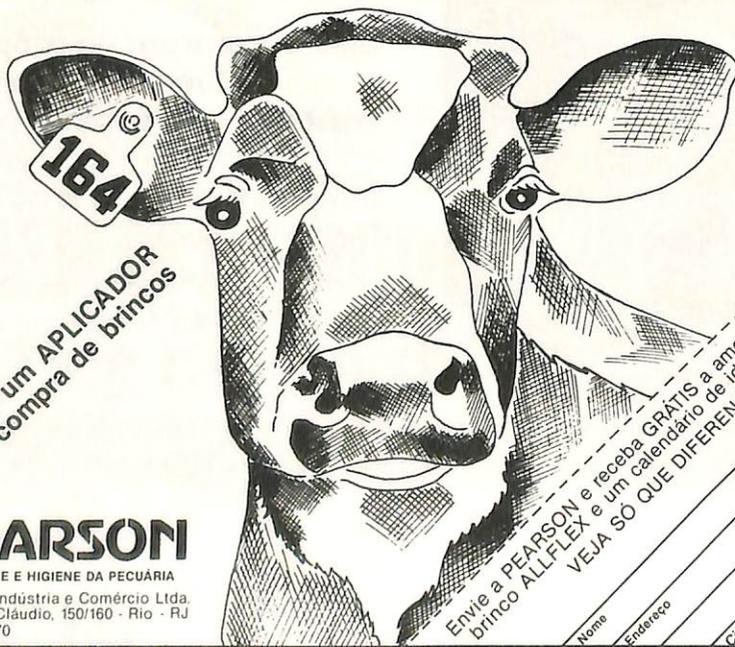
Gorbachev, com Stewart: buscando tecnologia canadense

Allflex

O Sistema n.º 1 do mundo na Identificação de rebanhos

Brincos **Allflex**

Os ÚNICOS que não quebram e não soltam.
Exija a marca Allflex no seu fornecedor.



Grátis um APLICADOR na compra de brincos

PEARSON

NA SAÚDE E HIGIENE DA PECUÁRIA
Pearson Indústria e Comércio Ltda.
R. Viúva Cláudio, 150/160 - Rio - RJ
CEP 20.970

Envie a PEARSON e receba GRÁTIS a amostra de um brinco ALLFLEX e um calendário de identificação.
VEJA SO QUE DIFERENÇA

Nome _____
Endereço _____
Cidade _____
CEP _____
AG

Em 1984, o então ministro da agricultura da União Soviética, Mikhail Gorbachev, foi ao Canadá e fechou um acordo de dez anos de duração com a empresa de tecnologia de sêmen e embriões Semaltex Canadá. Por este acordo, seiscentas vacas de elite da raça holandesa, na União Soviética, recebem anualmente embriões originários dos melhores reprodutores e matrizes canadenses. Deste novo plantel, sairão tanto o sêmen quanto os embriões da nova pecuária de leite soviética. O objetivo é aumentar rapidamente a produtividade das vacas daquele país, que ainda é muito inferior à das vacas canadenses.

Este relato, feito pelo presidente da Semaltex, Donald Stewart, presente à XI Expointer, aponta o interesse que a transferência de embriões está assumindo em todo o mundo. No Brasil, a técnica de transferência de embriões chegou há dez anos e neste período apresentou um crescimento fantástico. De acordo com o veterinário Walter Becker, diretor da Lagoa da Serra Inseminação Artificial Ltda, uma das principais empresas do país em tecnologia e comercialização de sêmen e embriões, sediada em Sertãozinho/SP, este ano

de quatro a cinco mil fêmeas apresentarão prenhez positiva no país, oriundas de embriões aqui coletados. Além destas, Becker cita 300 casos de prenhez positiva oriundos de embriões importados que chegaram ao país na forma congelada.

Becker, que foi um dos pioneiros desta técnica no Brasil, ressalta que a importação de embriões é vital para a expansão de raças que possuem um pequeno número de fêmeas, como a fleckvieh, limousine, jersey, aberdeen angus, blond'aquitaine, charolês, marchigiana, chianina e outras. A grande vantagem desta técnica é que possibilita a multiplicação de material genético superior em pouco espaço de tempo, podendo uma vaca produzir em um ano um número bem maior de bezerras do que poderia obter durante toda sua vida útil, em condições de reprodução natural. Esta capacidade de multiplicação foi ampliada recentemente com o domínio da técnica de "micromanipu-

Importar embrião é melhor do que trazer reprodutores

ção de embriões", no Canadá, onde cada embrião foi multiplicado até 16 vezes, produzindo a cada ciclo estral diversos gêmeos idênticos (ver box).

Para Becker, a importação de embriões congelados não causa nenhum problema de adaptação, visto que os mesmos se desenvolvem em ventres de vacas nacionais, adaptadas às condições do país, originando animais também adaptados. O mesmo não ocorre com a importação de reprodutores, onde 30 a 40 por cento de perdas têm sido observadas, como consequência da mudança de clima e regime de manejo e alimentação.

Apesar do interesse dos criadores brasileiros e da importância da transferência de embriões, o diretor da Lagoa da Serra protestou, por ocasião da XI Expointer, contra a cobrança de 25 por cento de impostos e taxas sobre o valor da importação de embriões e sêmen congelados. Para ele, esta taxa impede que muitos criadores de raças cuja expansão é de interesse da pecuária nacional tenham acesso a materiais ge-



ATRAÇÃO DA "XI EXPOINTER" ESTEIO/RS

DIVERSIFICAÇÃO



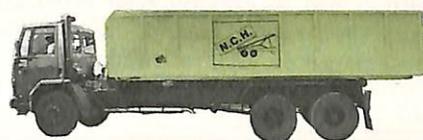
Caçamba estacionária



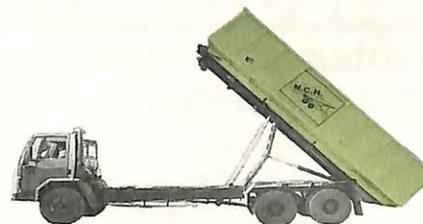
Idçamento ou deposição



Idçamento ou deposição



Transporte ou destino



Basculamento

Equipamento desenvolvido com a mais alta tecnologia, vem provar que na atualidade é o mais versátil na agricultura, construção civil, industrial e transportes pesados em geral.

Comprovada redução nos *custos de frete* na lavoura de 9,13% para 0,23%. É produzido pela N.C.H. Equipamentos Hidráulicos do Brasil Ltda., sob licença da N.C.H. Hydraulic Systems, da Holanda.

Equipado sobre chassi de qualquer marca ou modelo de caminhão, o equipamento *carrega, descarrega e bascula* com ângulo de até 72 graus qualquer tipo de carga *líquida, sólida, gasosa* com até 30 toneladas de carga.

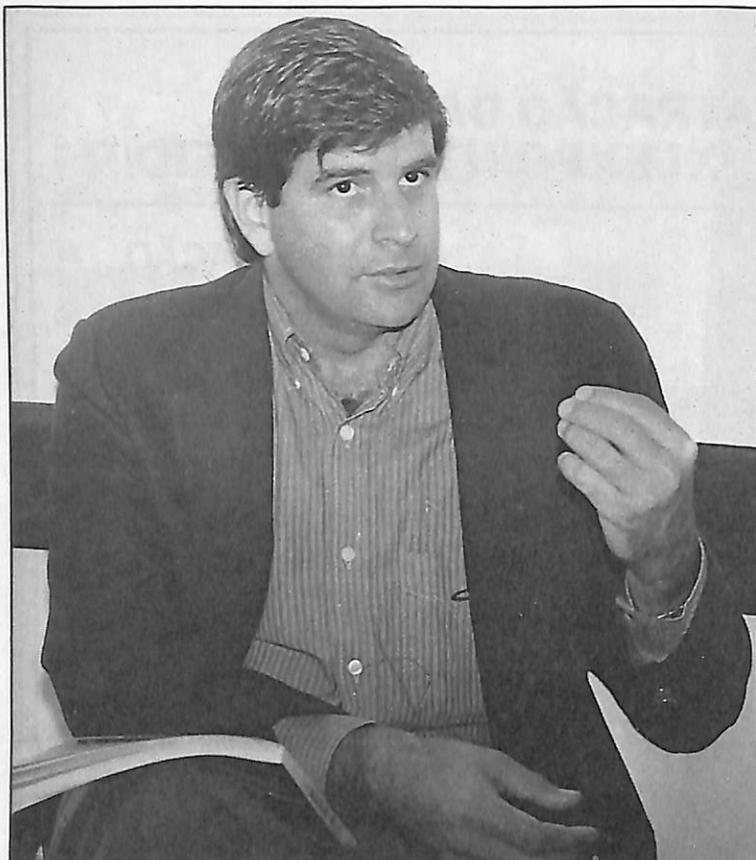
De fácil manuseio, os nossos equipamentos não necessitam de mão-de-obra especializada. Com apenas três controles, acionados de dentro da cabine do caminhão, o motorista executa todas as operações com a máxima segurança.

Para maiores informações, nossa equipe técnica de projetos encontra-se à disposição dos interessados em nossa fábrica ou com nossos representantes em todo o Brasil.

Representante exclusivo no Rio Grande do Sul - D.J. Weizenmann
(055) 512-1676 - Santa Rosa - RS - CEP 98900 - Caixa Postal 326.

NCH EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS DO BRASIL LTDA.
Rua Miguel Russo, 58 - Fones: (0192) 96-1369 - 96-1445
Telex: (19) 2681 HEND-BR - 13830 - Santo Antônio de Posse/SP





**Becker,
da Lagoa
da Serra:
sêmen
discriminado**

néticos superiores. Ele lembra que o valor taxado é alto, visto que cada prenhez positiva oriunda de embriões importados custa cerca de 1.200 dólares e requer em média dois embriões.

Mais absurda ainda é a taxaçaõ da comercializaçaõ de sêmen no Brasil. Becker pergunta por que existe um ICM de 17 por cento para o sêmen se a monta natural não é taxada. Se sementes, reprodutores registrados e mudas são isentos, por que para o sêmen o critério tem que ser diferente? Afinal, que diferença existe entre sêmen e semen-

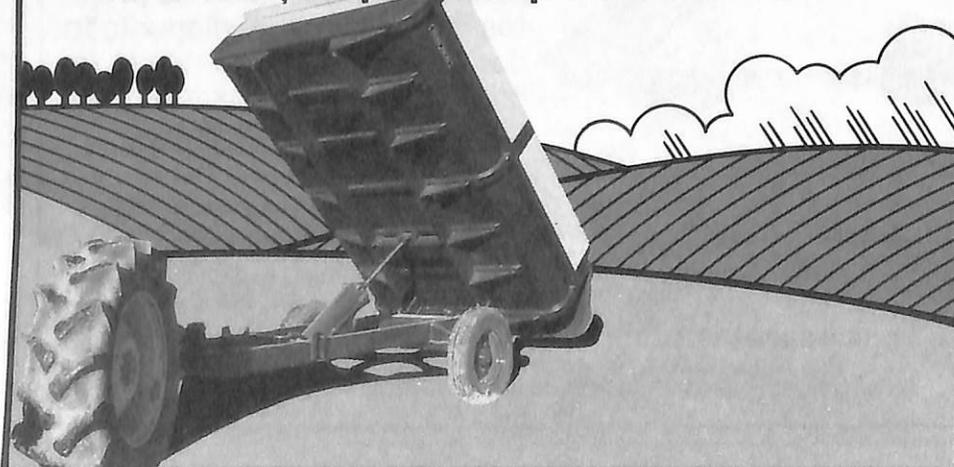
tes? Por que, continua Becker, o melhoramento genético dos rebanhos é visto de forma diferente, pelas autoridades, do melhoramento das plantas? Becker conclui lembrando que somente São Paulo, Rio Grande do Sul e Minas Gerais se beneficiam do ICM, por serem os estados onde se concentram as centrais de inseminação, enquanto os outros, que precisam de estímulos para o uso de inseminação artificial, pagam mais caro pela tecnologia e melhoramento de seus rebanhos.

Você conhece a micromanipulação de embriões?

Estudada em profundidade pelos cientistas canadenses, a divisão celular dos embriões acabou se transformando em uma das vedetes desta Expointer. Em 1987, o pesquisador Sten Wiladsen, da Semaltex, empresa do grupo Western Breeders, viabilizou comercialmente a técnica de "micromanipulação de embriões". A técnica consiste em extrair os núcleos de embriões fecundados, no seu sétimo dia de vida, e inseri-los em estruturas retiradas de outras vacas com cio sincronizado. Nesta fase, cada núcleo possui 16 células com idêntica estrutura genética. Seria como retirar 16 partes da gema de um ovo e inseri-las em 16 claras oriundas de outros animais. Assim, cada embrião produz 16 outros, a cada ciclo estral. Em setembro de 1987, uma vaca holandesa de US\$ 100 milhões foi submetida a esta técnica, originando três embriões em uma ovulação. Estes foram multiplicados em 23 embriões, que produziram 15 vacas prenhas positivas. Desta maneira, de apenas uma ovulação, nasceram 15 bezerros idênticos. Com isto, a transferência de embriões quintuplicou seu rendimento e multiplicou as possibilidades do melhoramento genético.

CARRETA BASCULANTE AGRÍCOLA

Unindo versatilidade e robustez, surgiu a combinação perfeita para seu trator.



Conduzindo e despejando lucros em seu terreno.

Fabricação em outras versões inclusive com rodados duplos.

Carreta basculante agrícola Dois Rios, à serviço do Campo.

Dois Rios
METALÚRGICA DOIS RIOS LTDA.

Estrada Geral s/nº - Bairro De Villa. Cx. Postal - 152
Fone: (0484) 65-1511
CEP 88.840 - Urussanga - SC.

A profissionalização das cooperativas



Meotti: o negócio é verticalizar e diversificar

As cooperativas do Rio Grande do Sul, responsáveis por grande parte da produção agrícola do estado, estão passando por transformações rumo à verticalização e diversificação de sua produção

A força do cooperativismo no Rio Grande do Sul pode ser medida pela sua participação na aquisição de grãos e leite, que está em 60 e 51 por cento do total da produção do estado, respectivamente. Esta participação efetiva já vem de longe, e, apesar dos problemas enfrentados pelo sistema no início dos anos oitenta, as cooperativas continuam a crescer e mostrar sua força na produção agropecuária. E os números não deixam dúvidas quanto a isto. Em 1986, as vinte empresas agropecuárias que mais faturaram no setor em todo o país foram as cooperativas. Entre elas está a Cotrijuí, presente à XI Expointer, um gigante que reúne 19 mil cooperativados, sendo 85 por cento de mini e pequenos produtores, que deve

faturar este ano 250 milhões de dólares. Com uma capacidade de armazenagem de 1,4 milhão de toneladas de grãos, distribuídas pelo Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul, a Cotrijuí passa rapidamente por transformações que visam verticalizar sua produção e diversificar seus produtos.

Para Oswaldo Meotti, seu presidente, esta transformação é o único caminho possível para as cooperativas. Ele lembrou, por ocasião da XI Expointer, que o sucesso das empresas multinacionais reside justamente neste binômio, verticalização e diversificação, além é claro da sua atuação em diversos países. Esta verticalização consiste em tornar a cooperativa capaz de participar de todas as etapas da produção, desde o planejamento das culturas até a industrialização e comercialização do produto. Esta mudança vai possibilitar aos milhares de cooperativados o acesso às técnicas mais avançadas, às sementes de melhor qualidade, à orientação técnica no desenvolvimento das culturas e a outros benefícios que nenhum pequeno e médio produtor, isoladamente, poderia obter.

A diversificação viabilizará a agricultura, como negócio, a nível de pequena propriedade. O exemplo, dado

por Meotti, é o estágio alcançado pelos associados da Cooperativa Agrícola de Cotia, que colocam anualmente no mercado, tanto interno quanto externo, mais de 250 produtos diferentes, originando um faturamento anual próximo aos 800 milhões de dólares.

As cooperativas que só se preocupam em adquirir o produto dos seus associados, mas que não participam das diversas etapas de produção, estão com os dias contados, afirma Meotti. Somente uma visão empresarial, que administre bem os recursos gerados na produção e selecione os cooperativados entre aqueles que têm o espírito cooperativista, poderá fazer crescer o sistema. Infelizmente, apesar da importância do sistema cooperativista na economia do país, há uma carência de mão-de-obra especializada para o setor, o que tem dificultado a sua profissionalização, conclui Meotti.

KAUFFMANN

**PEREGRINA
- P200 e P500**

**DISTRIBUIDOR
AGRÍCOLA DE
MÚLTIPLAS FUNÇÕES**



Sistema novo, patenteado, que espalha, uniformemente, quantidades de 4kg a 20.000kg por hectare, com efetividade de 8 metros.

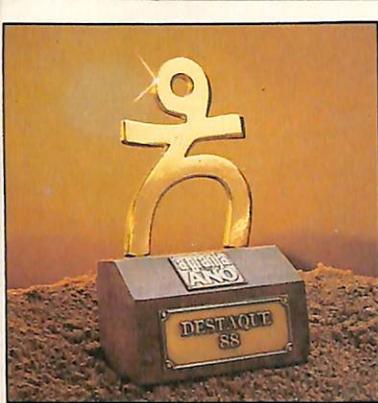
Possibilidade de distribuição de:

- ADUBOS
- URÉIA
- CALCÁRIO
- AGROTÓXICOS
- SEMENTES DE: ARROZ
- AVEIA
- AZEVÉM
- CEVADA
- TREVO
- OUTROS

KAUFFMANN & CIA. LTDA.



Av. Cairú, 865
Fone: (0512) 43-4930
90230 - P. Alegre - RS - Brasil



DESTAQUE

A solenidade de entrega dos troféus, realizada durante a XI Expointer, estiveram presentes os ministros da Fazenda, Mailson da Nóbrega, da Justiça, Paulo Brossard, o Secretário da Agricultura do Estado, Odacir Klein (que também representou o governador Pedro Simon), e o presidente da Farsul, Ary Marimon, além de cerca de 500 convidados que lotaram completamente o auditório da Farsul, no Parque Assis Brasil.

Dos 25 agraciados, nove receberam pela terceira vez o troféu Destaque; 10 pela segunda, e seis eram estreantes. Os leitores de **A Granja** escolheram este ano 17 empresas privadas, quatro produtores rurais,

duas cooperativas, uma empresa estatal e — surpreendentemente — um município como os melhores da agropecuária brasileira. Os eleitos vieram desta vez de seis estados da Federação, além do Distrito Federal.

A noite de entrega dos prêmios foi, como disse o diretor-presidente de **A Granja**, Hugo Hoffmann, na abertura da cerimônia, “uma festa em homenagem ao trabalho”, mas também o reconhecimento aos que lutam “pelo moderno, pela prosperidade e pelo lucro, sem o qual nenhuma atividade é possível”. Hoffmann lembrou que o trabalho nos setores agropastoril e agroindustrial tem sido “uma gincana feroz”, mas que ainda assim existe

lugar para o otimismo. “Não vamos sair do mercado”, assegurou, “nem os senhores deixarão de produzir; vamos superar os obstáculos”.

Filho de um pequeno agricultor da Paraíba, o ministro da Fazenda, Mailson da Nóbrega — outro otimista incorrigível — dizia-se impressionado com a crença no trabalho demonstrada por aqueles que produzem um terço da riqueza nacional. “A pujança que vejo aqui é uma demonstração de que o Brasil é maior do que a crise”, arrematou o ministro.

Norberto Farina, presidente da Massey Perkins S/A, escolhido para falar em nome dos homenageados, ressaltou que o Brasil “é o país que



Dois ministros de Estado, Mailson da Nóbrega e Paulo Brossard, prestigiaram o acontecimento. Vê-se ainda, na abertura do evento, nosso diretor, Hugo Hoffmann



O grupo premiado pelos leitores d'A Granja representa os segmentos da agropecuária que produzem um terço do PIB nacional

S 88

As 25 personalidades e empresas de maior expressão da agropecuária brasileira compareceram outra vez a Esteio, no último dia 2, para a festa de entrega do prêmio Destaque 88 da revista A Granja. Os segmentos contemplados com o Destaque 88 — produção, indústria, serviços e pesquisa — respondem pela geração de um terço do Produto Interno Bruto do país, e seus representantes foram novamente escolhidos em eleição direta pelos assinantes de A Granja.

concede menos subsídios à sua agricultura”, e acrescentou que “só com muita coragem e determinação é que se consegue levar a agropecuária adiante”. Farina lembrou que o Brasil tem tecnologia para produzir mais, o que não acontece porque os produtores rurais têm dificuldade de acesso ao conhecimento. Ele destacou, por isso, o papel da revista **A Granja**, “que há 44 anos têm levado ao campo o insumo mais importante: a educação”.

“É importante ser o melhor entre os melhores. E os que estão aqui hoje são”, disse o Secretário da Agricultura, Odacir Klein, que falou em nome do Governo Estadual. O secretário não escondeu sua satisfação

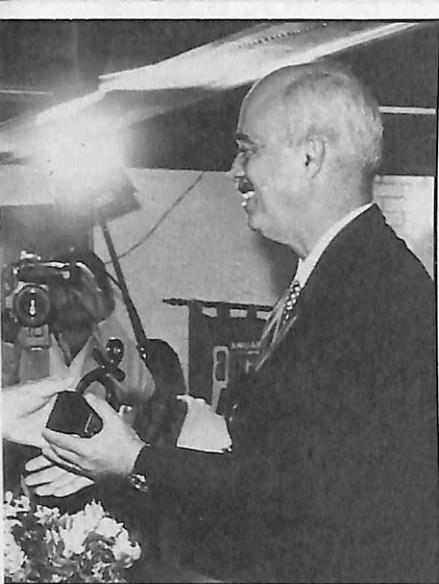
por ver uma empresa estatal, a Embrapa, homenageada pelos leitores de **A Granja**. “A iniciativa privada”, disse, “está aplaudindo a injeção de recursos feita pelo poder público na Embrapa”. Klein garantiu, por outro lado, que os cortes de verbas da chamada Operação Desmonte do Governo Federal não atingirão os investimentos na pesquisa, “que existe para ajudar a sociedade a produzir mais”.

Participando pela segunda vez da premiação, o ministro da Justiça, Paulo Brossard, foi o último a falar. Com as pausas e o senso de humor que caracterizam o seu estilo de orador habilidoso, brincou com alguns dos premiados, a quem

chamou de “inveterados repetentes”. Do empresário Flávio Bastos Tellechea (Destaque em Equinos), que recebia o prêmio pela segunda vez, disse: “Este não tem mais salvação”.

O ministro lembrou a importância dos trabalhos dos produtores rurais (e de setores ligados à agricultura) num país que apresenta um dos maiores índices de crescimento populacional do planeta, e criticou duramente aqueles que ainda hoje emitem juízos preconceituosos em relação à atividade rural. “Opinam como se fossem sábios, mas são de uma incompetência enciclopédica”, ironizou Brossard. E concluiu: “Enquanto isso, vamos trabalhando com energia”.





João Gilberto Rodrigues da Cunha, Destaque em Pecuária de Corte



Dick de Geus (à direita), da Batavo, recebe o Destaque em Pecuária de Leite do secretário Odacir Klein



Flávio Bastos Tellechea (à esquerda), Destaque em Equínos, recebe o troféu de Ary Marimon



José Azaury Linhares, da Cabanha Azul, Destaque em Ovinocultura



Antônio Kieling, da Perdigão S/A., Destaque em Suinocultura



Astor Hauschild, da Purina, Destaque em Nutrição Animal



Francisco Lima (à esquerda), da Merck Sharp & Dohme, Destaque em Defensivos Animais



Fernando Spinelli, da Agroceres, Destaque em Sementes

Norberto Farina, da Massey Perkins, Destaque em Tratores



José Marchesan, da Marchesan S/A., Destaque em Implementos de Preparo de Solo e Plantio



Roger Ian Wright, da Adubos Trevo, Destaque em Adubos e Corretivos



Eduardo Logemann, da SLC S/A., Destaque em Máquinas de Colheita



Roberto Cavinato (à direita), da Asbrasil S/A., recebe de Brossard o Destaque em Sistema de Irrigação



Manuel Costa, da Bayer S/A., Destaque em Defensivos Agrícolas



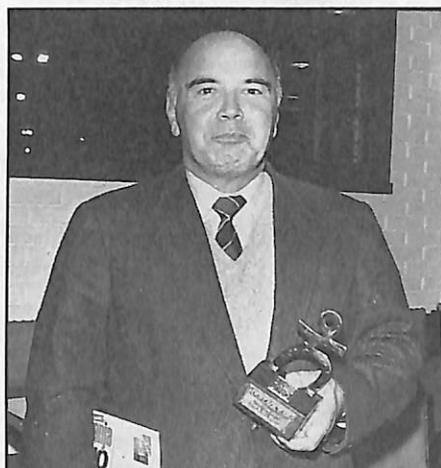
Helmut Kepler, da Kepler Weber, Destaque em Silos e Armazenamento



Lélio Salles Ramos, da Ford, Destaque em Caminhões e Utilitários



Leila Felisbino Dagostin, da Suely Etagro, Destaque em Instalações Rurais



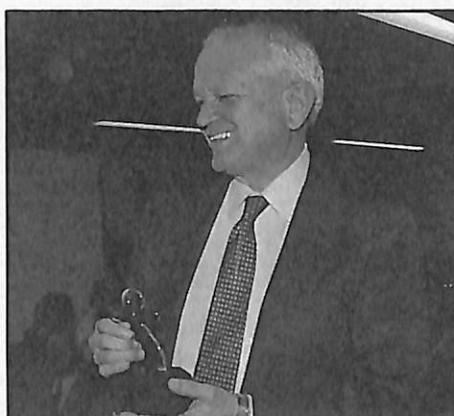
Érico da Silva Ribeiro, Destaque Produtor de Arroz



Sérgio Bandeira de Mello, da Usina da Barra, Destaque Produtor de Cana



José Eduardo Vieira, da Fazenda Mitacoré, Destaque Produtor de Milho



Olacyr Francisco de Moraes, Destaque Produtor de Soja



Oswaldo Laghi, prefeito de Assis Chateaubriand, Destaque Produtor de Trigo



Ormuz Rivaldo, da Embrapa, Destaque em Pesquisa Agropecuária



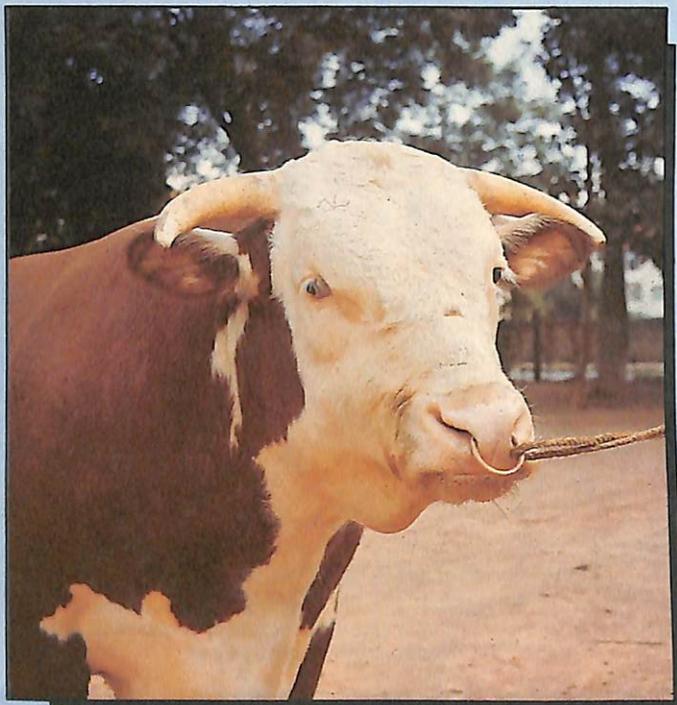
Kazuo Katayama, da Cotia, Destaque em Cooperativismo



Takayuki Maeda, da Agropecuária Maeda, Destaque Produtor de Algodão

SAL MINERALIZADO

MOSSORÓ



Nossa história começa em 1855, quando as diligências, ainda, percorriam os campos e as coxilhas da província de São Pedro do Rio Grande do Sul.

Todos os desafios dessa época jamais foram motivo para nos tirar o ânimo. Pelo contrário, quanto mais instigantes eles eram, mais nos empenhávamos na conquista de nosso objetivo:

levar adiante os produtos e os serviços que o homem do campo precisava.

Dentro deste mesmo espírito pioneiro, há mais de 50 anos atrás, lançamos no mercado gaúcho um tipo de sal mineralizado, então chamado de "Zoosal", cuja evolução, através dos tempos e de modernas normas de bioquímica, trouxe-nos até o nosso Sal Mineralizado Mossoró.

Portanto, uma experiência mais que centenária nos traz até aqui, consolidada ao longo de 133 anos de trabalho, sempre voltado a serviço da pecuária gaúcha.

SAL MINERALIZADO MOSSORÓ

NÍVEIS DE GARANTIA (fórmula pura) CADA kg CONTÉM

Cálcio (Ca)	79,100g
Fósforo (P)	36,200g
Cloretos (Cl)	142,860g
Sódio (Na)	92,550g
Cobre (Cu)	0,114g
Cobalto (Co)	0,015g
Iodo (I)	0,032g
Flúor (F)	0,180g

COMPOSIÇÃO (fórmula em óxido) CADA kg CONTÉM

Óxido de cálcio (CaO)	111,000g
Anidrido fosfórico (P ₂ O ₅)	82,000g
Cloreto de sódio (NaCl)	669,437g
Cobre (Sulfato)	0,450g
Cobalto (Sulfato)	0,068g
Iodo (Iodado)	0,045g
Excipiente, q.s.p.	137,000g

Relação cálcio/fósforo: 1,35 :: 1,00

Licenciado na Difisa sob nº 3140

Apresentado em sacos de 25 quilos

Téc. Responsável: Dr. Marco Antonio Rodrigues dos Santos CRMV-1 N° 1618

SAL MINERALIZADO MOSSORÓ
QUALIDADE AZEVEDO, BENTO S/A
HÁ MAIS DE 133 ANOS SERVINDO A PECUÁRIA DO RIO GRANDE



AZEVEDO, BENTO S.A.

COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Rua Voluntários da Pátria, 2432 - Fones: (0512) 22.2452 e 22.2359

Caixa Postal 2 - Endereço Telegráfico: "AZEVEDO"

90230 - PORTO ALEGRE - RS.

O calcário que veio do mar



Na cultura do trigo, os experimentos a

campo apresentaram bons resultados

Abertura de novas fronteiras agrícolas, no início dos anos setenta, mostrou que a prática da agricultura em solos ácidos é inviável sem a correção através da calagem. Em muitos solos, os rendimentos de algumas culturas são tão baixos que o seu cultivo se torna proibitivo se a correção da acidez não for realizada.

De acordo com os pesquisadores Sérgio Jorge Volkweiss e Marino José Tedesco, da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, a maioria das plantas cultivadas se desenvolve melhor em solos levemente ácidos a neutros, com pH entre 6 e 7. Nesta faixa de pH, afirmam Volkweiss e Tedesco, não ocorre toxidez de alumínio e manganês para as plantas, a disponibilidade dos nutrientes minerais é mais equilibrada e a atividade dos microorganismos é maior.

O calcário de conchas é a nova maneira de o agricultor tirar a azia da terra e aumentar a sua produção. Confira.

Já em solos ácidos, explicam os pesquisadores, o alumínio e o manganês são muito solúveis e as plantas os absorvem em grandes quantidades. No interior das plantas, estes dois elementos em excesso atuam de forma tóxi-

ca, envenenando-as. Quanto mais baixo for o pH, maior será o problema. Em solos com pH acima de 5,5, ressaltam Volkweiss e Tedesco, não ocorre toxidez de alumínio e a de manganês só ocorre lentamente. Enquanto isto, nos solos alcalinos, as plantas podem ter sua produção prejudicada por deficiências de zinco, ferro, manganês e fósforo, além de outras causas.

Volkweiss e Tedesco esclarecem que a correção da acidez dos solos pode ser feita com diversos materiais alcalinos: calcário, que é obtido pela moagem da pedra calcária; cal virgem, obtida pela queima do calcário; cal apagada, obtida pelo tratamento da cal virgem com água; calcário calcinado, obtido pela queima parcial do calcário; conchas marinhas moídas; cinzas, etc. Eles alertam que, tanto a eficiência com que cada um corrige a acidez, como o preço ▽



Dorval Verza: uso de diversas formas

são bastante variáveis. No Brasil, o corretivo da acidez mais utilizado é o calcário móido, que contém principalmente carbonatos de cálcio e de magnésio.

Quando incorporados no solo, continuam os pesquisadores da UFRGS, estes corretivos reagem quimicamente com os ácidos presentes e os neutralizam. A prática da calagem favorece um melhor ambiente para o desenvolvimento das raízes e facilita a utilização dos nutrientes do solo e dos adubos pelas plantas. Desta forma, a calagem aumenta a eficiência da adubação.

As plantas reagem com intensidade diferente à acidez dos solos, lembram Volkweiss e Tedesco. De um modo geral, as leguminosas são mais sensíveis à acidez que as gramíneas, embora em solos muito ácidos todas as culturas se beneficiem da calagem.

Eles alertam que os corretivos com baixa qualidade são em geral mais baratos, mas em compensação devem ser usados em quantidades maiores para corrigir a acidez dos solos. O acréscimo da quantidade também aumenta o custo do transporte até a propriedade, bem como o custo da aplicação por

área de terra corrigida. Desta forma, o custo final da correção da acidez do solo com um corretivo barato, mas de baixa qualidade, pode ser maior do que com um corretivo mais caro, mas de melhor qualidade. Por outro lado, explicam Volkweiss e Tedesco, se o preço de um corretivo de alta qualidade for muito alto, o seu uso pode se tornar antieconômico, apesar da menor quantidade necessária e do menor custo de transporte e aplicação. Assim, concluem os pesquisadores, a qualidade e o custo posto na lavoura são os dois pontos fundamentais que o agricultor deve considerar na escolha do corretivo.

Calcário de conchas — O calcário de conchas, preparado a partir de conchas marinhas moídas, é produzido no litoral catarinense com base nas jazidas lá existentes. Os depósitos naturais de conchas calcárias, mais conhecidos como terraços conchíferos e/ou concheiros naturais, são acumulações de organismos vivos, conhecidos como moluscos, em locais de ambiente marinho raso e/ou lagunar. Atualmente, a maioria destas jazidas são constituídas somente pela parte dura do animal, deno-

CALCÁRIO DE CONCHAS



- Melhora as propriedades físicas do terreno, tornando "leves" solos pesados e mais "pesados" os solos leves;
- Fornece Cálcio de ótima qualidade e solubilidade, liberando as quantidades necessárias para o bom desenvolvimento das culturas;
- Diminui a concentração de elementos tóxicos no solo, como o Alumínio, Ferro e Manganês;
- Facilita o arejamento, a circulação e a retenção de água no solo;
- Aumenta o vigor das plantas e a resistência das folhas, colmos, troncos e caules;
- Ajuda os adubos minerais a funcionarem melhor, pois em terras ácidas os adubos químicos não são absorvidos corretamente pelas plantas.

CYSY

MINERAÇÃO LTDA.

Rua Cel. José Martins Cabral, 1187 - Fone: PABX (0486) 22-3669
88700 - Tubarão - Santa Catarina

minada carapaça calcária. Entre as espécies encontradas, salienta-se a presença do molusco *Anomalocardia brasiliiana*, comumente denominado de berbigão por grupos de pescadores que se utilizam da parte mole para alimentação humana, tendo em vista o seu elevado conteúdo de proteínas.

Tais depósitos, explorados na planície litorânea catarinense por empresas

Na cultura da soja, produtividade até 30 por cento maior

de mineração devidamente autorizadas, diferem dos denominados sambaquis, que são depósitos de conchas calcárias de origem antropológica rigorosamente protegidos por lei federal, constituindo-se em patrimônio arqueológico nacional. A composição química das conchas calcárias, sua distribuição geográfica e as quantidades existentes levaram o aproveitamento deste mineral para diversos setores da indús-

tria nacional. Por tratar-se de um mineral composto por carbonato de cálcio de alta pureza química, as conchas calcárias apresentam uma grande variedade de utilizações.

Resultados — Entre as mineradoras que produzem o calcário de conchas está a Cysy, sediada em Tubarão/SC. De acordo com o seu gerente técnico, Dorval Verza, o calcário de conchas foi utilizado nas mais diversas culturas e em solos variados, apresentando bons resultados, devido às suas características químicas. Dorval salienta que o calcário de conchas começou a ser utilizado por acaso na agricultura em 1980, na região de Ijuí, Rio Grande do Sul, e seu uso foi aumentando gradativamente em função dos resultados obtidos.

O calcário de conchas pode ser utilizado, explica Dorval, de diversas formas em relação à quantidade e método de aplicação, mas é importante salientar que o técnico responsável pela assistência ao produtor, tendo conhecimento dos níveis de pH e nutrientes disponíveis no solo, saberá a quantidade que melhor se adapta em relação ao custo-benefício das culturas.

Dorval Verza cita também os resultados de algumas das culturas que utilizaram o calcário de conchas.

Maçã — A cultura da maçã exige grande quantidade de cálcio, sendo que estão relacionadas mais de 30 doenças fisiológicas com a deficiência de cálcio nesta cultura. Fruticultores que passaram a utilizar o calcário de conchas anualmente em seus pomares observaram uma diminuição de perdas por estas doenças relacionadas ao cálcio, principalmente a mancha-da-cortiça (*Cork spot*) e buraco-amargo (*Bitter pit*)

Soja — A cultura de soja responde imediatamente à aplicação do calcário de conchas, por ser uma oleaginosa altamente exigente em cálcio, de 40 a 80kg/ha, conforme a produtividade. Os resultados têm sido excelentes, como os obtidos na região de Realeza/PR, onde se conseguiu uma produtividade até 30 por cento superior. Em Vacaria/RS, onde os solos apresentam acidez elevada, o calcário de conchas mostrou-se eficiente tanto na correção da acidez do solo como também no fornecimento do cálcio essencial à cultura. 

AS INFECÇÕES SÃO AS MESMAS. O TRATAMENTO É QUE EVOLUIU.

**PENTABIÓTICO REFORÇADO F.W.
6.000.000 u.**

O campeão dos antibióticos

O mais prático — Apenas 1 aplicação

O mais potente — Cada dose contém
6.000.000 u. de produto ativo

O mais moderno — Único à base de Penicilina G
Benzatina, com efeito prolongado

O mais econômico — Custo muito abaixo
dos antibióticos comuns.



Para maiores informações, escreva para a Divisão Veterinária da Fontoura Wyeth
R. Caetano Pinto, 129 - Tel.: 270-3432 - Cep 03041 - São Paulo - SP.

Nome _____
End. _____
Cidade _____
Estado _____

CARNÊ REMATE MERIDIONAL. O GRANDE CAMPEÃO DA XI EXPOINTER.



A XI EXPOINTER confirmou o Carnê Remate Meridional como um grande lance para quem compra e para quem vende. Do total de vendas efetuadas durante a feira, 40% foram realizadas através do Carnê Remate Meridional. O comprador sai do remate sabendo exatamente quanto, quando e onde irá pagar. E o vendedor tem a garantia do Meridional. Mais do que nunca, o Carnê Remate Meridional está dando força para a nossa agropecuária.

Máquinas de limpeza produzidas em série

Pela primeira vez no país, as máquinas de limpeza de cereais começam a ser fabricadas em série, reduzindo os custos e os preços ao consumidor. A iniciativa é da Kepler Weber Industrial S.A., maior fabricante brasileira desse tipo de equipamento agrícola. Atualmente, a máquina fabricada por este sistema é a LC 160/SB, com capacidade de limpeza de 15 toneladas de grãos por hora, sendo utilizada também para pré-limpeza, com um rendimento de até 60 toneladas de grãos por hora.

Medalha Assis Brasil



O veterinário Pedro Goulart Storniollo, há 27 anos na Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, foi um dos agraciados com a Medalha Assis Brasil, a mais alta distinção concedida pelo governo gaúcho às pessoas que se destacam no setor agropecuário do estado. A comenda, instituída em 1973, foi entregue pelo governador Pedro Simon, em solenidade no Parque Assis Brasil, em Esteio/RS, durante a XI Expointer. Storniollo é gaúcho de Bagé/RS, e há 15 anos atua na coordenação do setor de exposições e feiras da secretaria, exercendo por esse período a função de comissário geral da Expointer, e em 1985/86 ocupou o cargo de diretor da divisão de zootecnia da Secretaria da Agricultura. Juntamente com o veterinário Pedro Goulart Storniollo, recebeu a distinção o criador Firmino Fernandes Lima Neto, de Itaqui/RS, presidente do Sindicato Rural daquele município e ex-presidente da Associação Brasileira de Confinadores (Abraco).

Fittipaldi lança novo inseticida

O piloto e também citricultor, ex-campeão mundial de Fórmula 1 Emerson Fittipaldi, assinou contrato, em Miami/EUA, com a Merck Sharp & Dohme, que utilizará a sua imagem e sua fazenda para lançamento de um novo inseticida e acaricida, de origem natural. Trata-se do Vertimec, que não apresenta restrições toxicológicas e



tem, como uma das características, longo poder residual no controle dos ácaros.

Treinamento para produtores de leite

Duas empresas estão promovendo treinamento para produtores de leite. A Lacesa S.A. — Indústria de Alimentos realiza, periodicamente, um programa de treinamento de jovens produtores que inclui um estágio no Centro de Treinamento de Produtores em Castro, no Paraná. Informações por carta à rua Joaquim Silveira, 1195, CEP 91050, Porto Alegre/RS ou pelo fone (0512) 40-3022. Já a Westfalia Separador promove mais dois cursos de técnico em ordenhadeiras até o final do ano: de 17 a 20 de outubro e de 21 a 24 de novembro. As aulas serão dadas pelo veterinário Wilson Zampini, em Campinas/SP. Inscrições pelo fone (0192) 42-1555.

Adubação líquida tem cartilha

A Lely do Brasil, tradicional fabricante de máquinas e implementos agrícolas, está editando a coleção Terra e Cultura, cujo primeiro número trata da adubação orgânica líquida. A pequena cartilha, de 24 páginas, aborda assuntos práticos como a produção de um bom adubo orgânico, cálculo e construção de esterqueiras e utilizações do adubo orgânico, apresentando, ainda, vários itens sobre aproveitamento e cuidados com o solo. A distribuição é gratuita e os interessados podem escrever para Lely do Brasil Indústria e Comércio Ltda., rua Maria Quedas, 112/124, CEP 02175, São Paulo/SP.

Fabricante de rações patrocina campeã hípica

A campeã brasileira de hipismo, Elizabeth Assaf, terá, a partir de agora, o patrocínio da Purina Nutrimentos, maior fabricante mundial de rações. O símbolo da empresa, o xadrez verme-



lho e branco, passará a fazer parte de todos os apetrechos de competição usados pela campeã. Em contrapartida, receberá um programa completo de nutrição, como parte do acordo assinado.

a granja Leilões

Agenda

São Paulo

Data	Cidade	Histórico
13 a 18/9	São Paulo	20ª Exposição Bras. de Gado Holandês
14/9	Barretos	Leilão III B
14/9	Avaré	5º Torneio Leiteiro
15/9	Presidente Prudente	Leilão Nalore Prata
15/9	São Paulo	Leilão Top Santa Ondina - Holandês
16/9	Botucatu	3ª Festa da Primavera
16/9	São Paulo	Leilão Top QM
16/9	São Paulo	Leilão Panorama Grader Holandês
17/9	Presidente Prudente	Leilão Silver Sale Quarto-de-milha
18/9	São José do Barreiro	Mostra Agropecuária
19/9	São Paulo	Seleção Mangalarga - Palace
20/9	Batatais	Leilão Bovinos HVB
22/9	Lins	Leilão de Gado de Corte e Equinos
24/9	Ribeirão Preto	Leilão São Marinho
24/9	Tietê	Feira Agropec. e Indl
24/9	São Paulo	32º Leilão Oficial Mangalarga
26/9	São Paulo	Leilão OB Nalore - Palace
28/9	São Paulo	Leilão 3B Nalore Mocho - Palace
30/9	São Paulo	Feira do Rio Grande do Sul
1º/10	Pirassununga	Expo. Agropecuária
1º/10	Marília	5ª Expo. Agropecuária
3/10	São Paulo	3º Mangalarga Collection
4/10	São Paulo	Leilão Árabe Special Sale - Palace
8/10	Pirassununga	3º Leilão Seleção Eqqs
11/10	São Paulo	Leilão Árabe Morro Vermelho - Palace
15/10	São Paulo	2º Leilão Tradicional Quarto-de-milha
16/10	São Paulo	Expo. Internac. Gado Jersey
17/10	São Paulo	Leilão OB Mangalarga
20/10	Lins	Leilão de Gado de Corte e Equinos
21/10	Presidente Prudente	5º Leilão Internacional GR Quarto-de-milha
22/10	Presidente Prudente	5º Leilão Internacional GR Nalore Mocho

Rio Grande do Sul

20/9	Santa Maria	51ª Exposição Estadual de Animais e 21ª Expo-feira Agropecuária
26/9	São Luiz Gonzaga	I Feira de Terneiros
26/9	São Luiz Gonzaga	IV Feira de Terneiras
26/9	São Luiz Gonzaga	IV Feira de Vaquilhonas
29/9	Rio Pardo	V Feira de Terneiros
29/9	Rio Pardo	IV Feira de Terneiras
29/9	Pelotas	LXI Exposição Agropecuária
29/9	Camaquã	XXII Exposição Agropecuária
29/9	Rio Pardo	X Exposição Agropecuária
30/9	Aratiba	VII Exposição Agropecuária
30/9	Caçapava do Sul	LIII Exposição Agropecuária
1º/10	Júlio de Castilhos	XXVIII Exposição Agropecuária
1º/10	Lajeado	VII Exposição Agropecuária
1º/10	Alegrete	XLVI Exposição Agropecuária
4/10	Santo Ângelo	IX Exposição Agropecuária
4/10	Bagé	LXXVI Exposição Agropecuária
5/10	Camaquã	Cabanha de Cláudio Ribeiro
5/10	Itaqui	XXV Exposição Agropecuária
6/10	Rosário do Sul	XXXIX Exposição Agropecuária
6/10	Santo Antônio da Patrulha	XVIII Exposição Agropecuária
7/10	Cachoeira do Sul	XXXIX Exposição Agropecuária
7/10	Lagoa Vermelha	XXVIII Exposição Agropecuária
7/10	São Pedro do Sul	IX Exposição Agropecuária
7/10	Passo Fundo	V Exposição Agropecuária
8/10	Sananduva	VII Exposição Agropecuária
8/10	São Francisco de Assis	XIII Exposição Agropecuária
10/10	Dom Pedrito	V Feira de Terneiros
12/10	Uruguaiana	Gado Geral em Santa Zélia
12/10	Ijuí	VI Exposição Agropecuária

Data	Cidade	Histórico
13/10	São Lourenço do Sul	XIII Exposição Agropecuária
14/10	Santo Antônio das Missões	XIII Exposição Agropecuária
14/10	Espumoso	X Exposição Agropecuária
14/10	São Sepé	XIV Exposição Agropecuária
14/10	Santiago	XXIII Exposição Agropecuária
14/10	Vacaria	XXIV Exposição Agropecuária
15/10	São Borja	IV Exposição Binacional
15/10	São Borja	XVI Exposição Agropecuária
18/10	Santana do Livramento	L Exposição Agropecuária
19/10	Quaraí	XXXVIII Exposição Agropecuária
20/10	Guaíba	XIV Exposição Agropecuária
20/10	Carazinho	IX Exposição Agropecuária
21/10	Seberi	I Exposição Agropecuária
21/10	Jaguarão	LIII Exposição Agropecuária
21/10	São Vicente do Sul	XIII Exposição Agropecuária
21/10	São José do Ouro	II Exposição Agropecuária
21/10	Encruzilhada do Sul	LIV Exposição Agropecuária
21/10	Marau	VII Feira de Reprodutores Suínos
22/10	Cruz Alta	XV Exposição Agropecuária
22/10	Canguçu	VII Exposição de Equinos Crioulos

Outros Estados

Data	Cidade	Histórico
11/9	Três Rios/RJ	Leilão de Bovinos e Animais de Serviço
12/9	Guarapuava/PR	Expo. Agropec. e Indl.
17/9	Umuarama/PR	Expo. Agropec. e Indl.
17/9	Fraiburgo/SC	1ª Feira da Novilha
18/9	Feira de Santana/BA	Expo. Agropecuária
24/9	Salvador/BA	3º Leilão Nalore de Limoeira - Hotel 4 Rodas
24/9	Londrina/PR	4º Leilão da Primavera
25/9	Resende/RJ	Expo. Agropec. e Indl.
26/9	Toledo/PR	4ª Expo. Sulamericana de Suínos
27/9	Lages/SC	32ª Expo. Estadual Agropecuária
27/9	Clevelândia/PR	Expo. Feira Agropec. e Indl.
30/9	Curitiba/PR	13ª Feira de Búfalos
1º/10	Goianópolis/GO	Leilão Eqqs - Castro's Park Hotel
1º/10	Petrópolis/RJ	5ª Expo. Agropecuária
1º/10	Rio de Janeiro/RJ	1ª Expo. Agropecuária - Santa Cruz
2/10	Toledo/PR	Festa do Porco no Rolete
2/10	Manaus/AM	16ª Expo. Feira Agropecuária
2/10	Boa Vista/RR	26ª Expo. Agropecuária
4/10	Campina Grande/PB	Expo. Agropecuária
6/10	Varginha/MG	Feira de Pequenos e Médios Animais
7/10	Londrina/PR	Expo. Agropecuária
7/10	Volta Redonda/RJ	Expo. Agropecuária e Indl.
8/10	Campo Mourão/PR	Feira de Gado Geral e Bezerras
8/10	Paranavaí/PR	Leilão Centro Oeste de Mangalarga Marchador
9/10	Goianópolis/GO	8ª Expo. de Suínos
10/10	Chapecó/SC	Expo. Agropecuária
13/10	Queimadas/BA	Feira de Bezerras e Gado Geral
15/10	Londrina/PR	Expo. Agropecuária e Indl.
15/10	Ponta Porã/MS	Exposição Regional de Agropecuária
16/10	Pouso Alegre/MG	Exposição Agropecuária
16/10	Alfenas/MG	Feira Municipal
17/10	Dourados/MS	Expo. Agropecuária
17/10	Santos	
17/10	Dumont/MG	
20/10	São Joaquim/SC	11ª Exposição de Reprodutores

Exterior

13/10	Paris/França	7º Congresso Mundial da Carne
-------	--------------	-------------------------------

Semeadeiras Adubadeiras 220.300.400



Plantio Direto e Convencional

CULTIVO MÍNIMO EM ARROZ IRRIGADO UMA TÉCNICA QUE CONTROLA O PRINCIPAL INVASOR: O ARROZ VERMELHO.

O Cultivo Mínimo em arroz irrigado é uma técnica que consiste em semear diretamente sobre uma área que teve um pré-preparo e nivelamento com o mínimo 30 dias de antecedência. O sistema de Cultivo Mínimo reduz o número de operações com máquinas, que normalmente acontece com a semeadura a lanço, possibilitando maior rentabilidade, melhor qualidade da produção, com menor custo. O controle do arroz vermelho por herbicidas se torna muito difícil, por que ainda não existe um que seja seletivo, isso deve-se principalmente pela semelhança genética que tem com o arroz semeado, pois sabe-se que o vermelho é o resultado da degeneração que normalmente acontece com o arroz selecionado que fica na lavoura de ano para ano, competindo na absorção de luz, água e nutrientes. Reúne também característi-

cas que o tornam particularmente problemático: é rústico, precoce e debulha com facilidade, colaborando com a reinfestação.

O arroz vermelho reduz a produtividade — segundo dados do Instituto Rio-Grandense do Arroz (IRGA) perde-se em média 1 t/ha — e, em alguns casos, compromete totalmente a produção, podendo inviabilizar a área para o plantio. Com isso, as perdas econômicas são enormes. O Cultivo Mínimo oferece condições para a redução da praga e a recuperação da produtividade de extensas áreas.

Há mais de seis anos a SEMEATO vem aperfeiçoando o sistema de plantio, chegando a controlar em áreas altamente infestadas em até 80% o arroz vermelho.

VANTAGENS DE SE PLANTAR ARROZ COM SEMEADEIRAS SEMEATO: TD 220, TD 300 e TD 400.

— A distribuição de semente é bastante precisa, que juntamente com a compactação torna a germinação mais uniforme, ocasionando um baixo índice de perda.
— Melhor aproveitamento do fertilizante, devido o mesmo ser colocado na linha

próximo a semente.

— Toda a germinação ocorre no mesmo período, o que proporciona uma maturação uniforme e sem perdas nas colheitas.

— O controle de profundidade é bastante eficiente, devido ser efetuada através de regulagem mecânica, com ajuste nos limitadores (compactadores) e estabilizadores de profundidade.

Estas máquinas possuem um sistema mecânico que possibilita obter excelente desempenho agrônomico.

Pelas suas características técnicas pode-se obter alto rendimento operacional. Comprove estas vantagens utilizando Semeadeiras TD para realizar Cultivo Mínimo em Arroz Irrigado.

SEMEATO®



Nº 1 EM PLANTADEIRAS E SEMEADEIRAS

Av. Presidente Vargas, 3800 — Fone: (054) 313-4744
Telex: 54 5458 — Cx. Postal 559 — CEP 99.060
Passo Fundo — Rio Grande do Sul — Brasil

ESCOLHA SEU TRATOR

MARCA	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
-------	--------	------	---------	-------

AGRALE				
	4300	HSE-24-ST		3.306.550
	4300	HSE-24		3.443.715
	4200	HSE-24		3.091.101
	4100	HSE-24		2.304.163
	4100	HSE-24-ST		2.526.502

CASE				
	580H AX			15.996.640
	580H SS			17.404.520
	580H VV			16.969.438
	W 18			23.134.860
	W 20 B			28.517.500
	W 36 B			51.006.980
	80 CR			52.236.362
	LY 2P			56.415.270

CATERPILLAR				
	D4 E DD	Trator de esteira c/lâmina		24.673.657
	D4 E SA	Trator de esteira		22.771.880
	D6 D DD	Trator de esteira c/lâmina		47.649.645
	D6 D SA	Trator de esteira		43.357.060

CBT				
	8240	Completo	15x34/9x16	6.479.446
	8240	Standard	15x34/10x16	6.064.823
	8440	Completo	15x34/9x16	6.722.966
	8440	Standard	15x34/10x16	6.294.511
	2105	Standard	15x34/7,5x18	7.228.711
	8060	Standard	15x34/10x16	7.528.353
	8060 4x4	Completo	15x34/13x24	10.903.899
	8060 4x4	Standard	15x34/13x24	10.160.845
	8260 4x4	Completo	15x34/13x24	10.338.693
	8260 4x4	Standard	15x34/13x24	9.655.394
	*8240		15x30/9x16	6.523.282

ENGESA				
	815	C/cabine aberta	Simple 18,4x34	18.349.357
	815	C/cabine aberta	Simple 23,1x26	18.488.385
	815	C/cabine aberta	Simple 23,1x30	18.931.416
	1128	C/cabine fechada	Simple 23,1x26	27.558.138
	1128	C/cabine fechada	Simple 23,1x30	27.883.829
	1428	C/cabine fechada	Simple 23,1x26	30.184.349
	1428	C/cabine fechada	Simple 23,5x25 (ind)	32.802.467

KOMATSU				
	D30E-16B			23.759.558
	D50A-15C			34.034.269
	D50P-15C			40.181.289
	D60A-6B			48.622.961
	D65A-6B			51.750.980
	D60E-6B			50.705.860
	D60F-6B			47.258.861
	D65E-6B			53.806.227

MÜLLER				
	TM 12	C/teto solar	Simple 16,9-14x30	11.794.768
	TM 12	C/teto solar	Simple 18,4-15x30	11.905.779
	TM 14	C/teto solar	Simple 18,4-15x34	14.006.807
	TM 14	C/teto solar	Simple 23,1-18x30	14.785.608
	TM 17	C/teto solar	Simple 23,1-18x26	18.012.402
	TM 17	C/teto solar	Simple 23,1-18x30	18.359.210
	TM 25	C/teto solar	Duplo 18,4-15x34	21.853.996
	TM 25	C/cabine	Duplo 18,4-15x34	22.732.413
	TM 31	C/cabine	Duplo 18,4-15x34	25.361.922
	TM 31	C/cabine	Duplo 23,1-18x30	26.269.774
	TS 22	Trator florestal	18,4-15x34	38.800.545

MARCA	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
-------	--------	------	---------	-------

FORD				
	4610	(63cv)		5.281.238
	5610	(75cv)		6.061.420
	6610	(85cv)		6.617.880
	6610	(84cv) TR 4		8.395.036
	7610	(103cv)		7.533.756
	7610	(103cv) TR 4		9.568.988

FIATALLIS				
	7 D	Trator de esteira c/lâmina		27.075.561
	F D 9	Trator de esteira c/lâmina		35.095.591
	14 C turbo	Trator de esteira c/lâmina		44.616.672
	FR 10 B			25.449.736
	FR 11 B			27.692.697
	FR 12 HD turbo			32.243.210
	FE 105			54.725.358
	FG 70			40.613.456
	FG 85			44.536.303

MASSEY FERGUSON				
	MF 235	C/emb. dupla	14,9-13x24	4.102.265
	MF 235	C/emb. d., arroz	14,9-13x24	4.147.681
	MF 235	C/emb. d., estreito	11,2-10x28	3.974.597
	MF 265	Stand.	13,6-12x38	5.293.611
	MF 265	Arroz	18,4-15x30	5.416.813
	MF 275	Stand.	18,4-15x30	6.356.457
	MF 275	Stand.	18,4-15x30	6.401.173
	MF 290	Stand.	18,4-15x30	7.192.741
	MF 290	Stand., pavt.	18,4-15x34	7.929.501
	MF 290	Arroz, pavt.	23,1-18x26	8.108.622
	MF 290	P/cana	18,4-15x30	8.950.422
	MF 290	P/cana	18,4-15x30	6.798.016
	MF 292	Pavt.	18,4-15x34	8.243.378
	MF 295*	Hidr., pavt.	18,4-15x34	9.339.637
	MF 295	Pavt.	18,4-15x34	8.158.854
	MF 295	Arroz	23,1-18x26	9.470.689
	MF 296	Pavt.	18,4-15x34	10.069.956
	MF 296	Arroz	23,1-18x26	10.011.452
	MF 296	Tração 4 rodas	23,1-18x30	12.999.876

SANTA MATILDE				
	SM-370C	C/esteiras		7.379.138
	SM-400CR			5.711.121
	SM-500CR			6.445.010

VALMET				
	68 especial	Dir. mec. emb. ind.	14,9x28	4.475.353
	68	Dir. hid. emb. ind.	14,9x28	4.416.706
	78	Dir. hid. emb. ind.	18,4x30	5.340.974
	880	Dir. hid. emb. ind.	18,4x30	6.425.803
	880 PCR	Dir. hid. emb. sim.	18,4x30	5.068.288
	980 4x4 turbo	Dir. hid. emb. ind.	18,4x34	8.559.989
	128 4x4	Dir. hid. emb. sim.	18,4x34	10.646.543
	148 4x4 turbo	Dir. hid. emb. sim.	23,1x26	13.766.508
	148 4x4 turbo	Dir. hid. emb. sim.	18,4x38 RD	14.541.707

YANMAR				
	TC-11	Cultivador motorizado		985.990
	YB-40	Standard		2.480.861
	YB-40 T	Standard		3.016.114

ESCOLHA SUA COLHEDEIRA

MARCA	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
-------	--------	------	---------	-------

IDEAL				
	1170 grãos		15x30-7,5x18	11.351.149
	1175 grãos		15x30-7,5x18	12.816.152
	1170 arroz		18x26-11x24	10.925.819
	1170 arroz		18x26-11x24	12.367.482
LAVRALE				
	L-300	Coxilha	13x34-7,5x16	5.358.191
	L-300	Arrozeira	15x30-9,5x24	5.358.191
LEILA				
	Leila I-S	C/rodagem simples		4.804.010
	Leila I-E	C/rodagem dup. e esteira		5.172.228
	Leila II-S	C/rodagem simples		5.555.466
	Leila II-E	C/rodagem dupla e esteira Plataforma de milho		5.923.480 579.600

OBSERVAÇÕES:

- 1 — Os preços são posto fábrica, à vista, fornecidos em junho.
- 2 — Preços para as regiões Sul/Sudeste.
- 3 — Os asteriscos indicam modelos a álcool.
- 4 — A New Holland preferiu não divulgar seus preços.
- 5 — Esta seção é publicada bimensalmente.

MARCA	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
-------	--------	------	---------	-------

MASSEY FERGUSON				
	MF 1630	Autom. p/grãos		9.696.606
	MF 1630	Autom. p/arroz		9.587.441
	MF 3640	Autom. p/grãos		12.249.139
	MF 3640	Autom. p/arroz		12.132.134
	MF 5650	Autom. p/grãos		13.872.634
	MF 5650	Autom. p/arroz		13.876.655
	MF 1134	Plataforma de milho		2.333.449
	MF 1144	Plataforma de milho		2.998.735
NEW HOLLAND				
	8040			11.289.801
	8055			13.348.980
SANTA MATILDE				
	SM 1200	CDCIGR		9.170.807
	SM 1200	CDCIPE		9.041.054
	SM 5105	CDDIEE		9.913.133
	SM 5105	CDCSEL		9.605.147
SLC				
	6200	Versão básica (s/plat.)		9.203.940
	6200-T	C/turbo		10.022.410
	6200-H4	C/trans. hidr.		11.006.110
	6200-H4T	Turbo/hidr.		11.824.580
	6200	Versão arroz (s/plat.)		9.572.040
	6200-T	C/turbo		10.390.510
	6200-H4	C/trans.hidr.		11.374.210
	6200-H4T	Turbo/hidr.		12.192.680

CATERPILLAR

Informa

Bahema e Caterpillar desenvolvem projeto de irrigação no Piauí com máquinas da Agroline.

Durante os meses de julho e agosto a pacata cidade de Amarante, localizada a 160 quilômetros de Teresina, no Piauí, teve sua rotina alterada com a presença de representantes da Bahema, revendedor Caterpillar, Nicola Rome, fornecedor dos implementos e da Caterpillar, envolvidos no projeto de irrigação denominado "Lagoa das Araras".

O objetivo foi o de demonstrar, como foi feito anteriormente no projeto Morada Nova, no Ceará, a extrema validade da utilização dos tratores agrícolas de esteiras da Agroline em projetos de sistematização do solo para posterior irrigação, visando ampliar a área plantada nos estados nordestinos e utilizando de maneira racional os recursos hídricos da região.



Em Amarante, uma área vem sendo preparada para o cultivo de arroz e conta com recursos financeiros do PAPP - Programa de Apoio ao Pequeno Produtor e, também, da COMDEPI - Companhia de Desenvolvimento do Piauí. Este projeto irá beneficiar os agricultores da região que, com suas terras irrigadas, poderão obter até três colheitas por ano, ao passo que, sem irrigação, não passavam de uma colheita/ano.

A sistematização da área ficou a cargo da Bahema que, utilizando os tratores D4E Super Agrícola e o D6D Super Rural, aproveitou a oportunidade para programar demonstrações a um expressivo número de visitantes que puderam avaliar o uso das máquinas tracionando plainas, escarificadores, grades e subsoladores, para aplicação em seus próprios projetos.

A meta do governo federal de irrigar um milhão de hectares em cinco anos vai se tornando perfeitamente viável, na medida em que os resultados conseguidos nos projetos Morada Nova e Lagoa das Araras estão sendo aplicados nos estados nordestinos objetivando a auto-suficiência de alimentos a custos compatíveis com as possibilidades econômicas da região.



CATERPILLAR

Mais força a seu lado

CATERPILLAR, CAT e o logo são marcas da Caterpillar Inc.

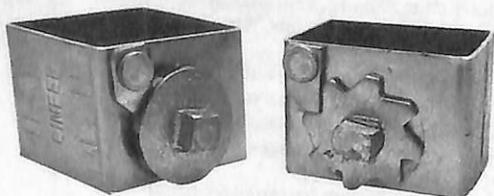
NOVIDADES NO MERCADO



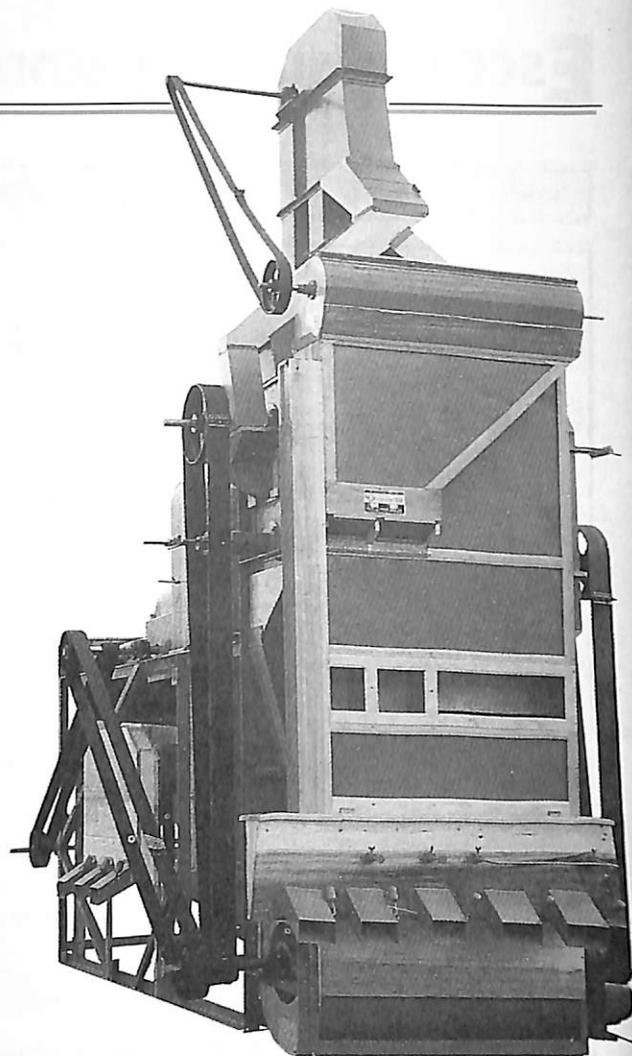
Software rural — Elaborados por veterinários e analistas de sistemas, 18 softwares específicos para a propriedade rural, agilizando a utilização dos recursos e economizando tempo. **Procampo - Sistemas Agropecuários**, rua Carlos Trein Filho, 587, CEP 90430, Porto Alegre/RS, fone (0512) 32-7311, telex (051) 2051.



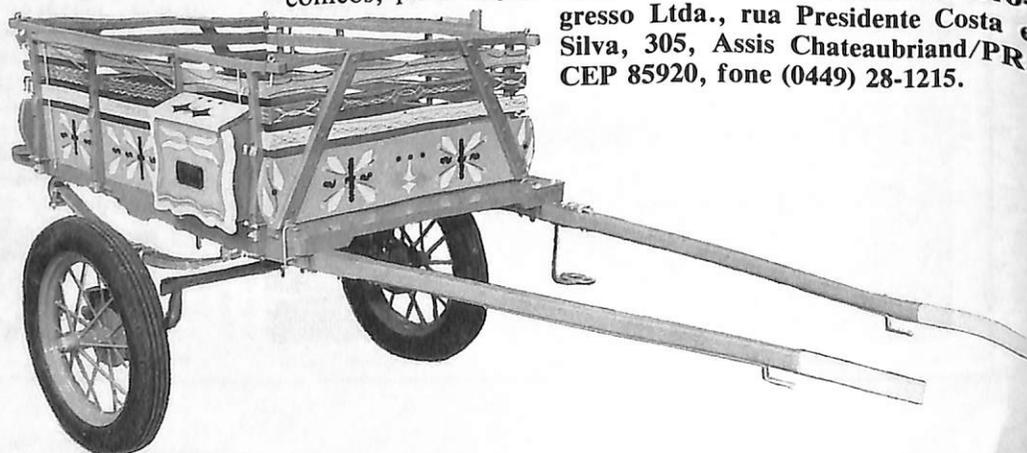
Antibiótico — Composto por cloridrato de tetraciclina, vitamina C, dipirona sódica e veículo aquoso, é indicado para o combate de pneumonias, carbúnculos, enterites bacterianas, leptospirose, anaplasmose, paratifo e outras doenças. Para animais pequenos, médios e grandes, de uso intramuscular. **Laboratório Bravet Ltda.**, rua Visconde de Santa Cruz, 276, CEP 20950, Rio de Janeiro/RJ, fone (021) 261-3912, telex (21) 23836.



Esticador de arame — De ferro, composto por eixo com engrenagem e arruela quadrada de proteção da trava. Segurança e economia de tempo na implantação de cercas aramadas. **Cinfer**, avenida Mauá, 2341, CEP 87050, Maringá/PR, fone (0442) 22-4822.



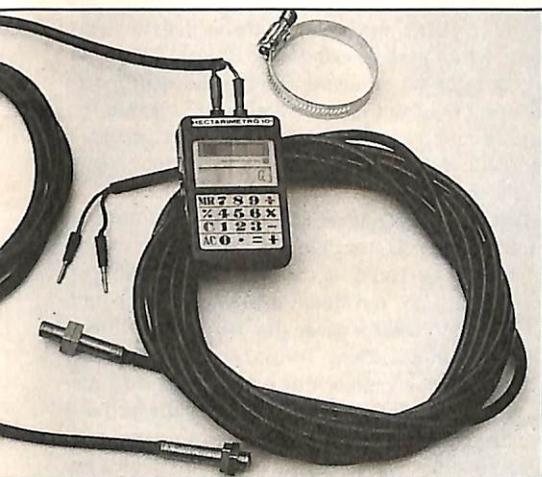
Limpadora — Para limpar, polir e classificar feijão e outros cereais, máquina com capacidade variando de 15 a 200 sacos por hora. Construída em metal, em dois modelos. **Indústria e Comércio de Máquinas Limeira Ltda.**, avenida Colombo, 2046, CEP 87030, Maringá/PR, fone (0442) 22-1917, telex (0442) 204.



Carrinho de carga — Fabricado em madeira de lei reforçada, com capacidade de até 700 quilos, eixos de rolamentos cônicos, para tração animal. **Indústria de Carrocerias Progresso Ltda.**, rua Presidente Costa e Silva, 305, Assis Chateaubriand/PR, CEP 85920, fone (0449) 28-1215.



Lubrificante — Para motores de alto desempenho, particularmente os turboalimentados com injeção direta. Multiviscoso, protege o motor contra o desgaste corrosivo. Mobil Oil do Brasil Ltda., avenida Paulista, 1009, 6º andar, CEP 01311, São Paulo/SP.

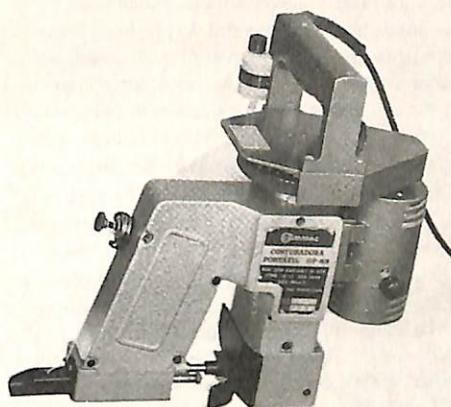


Hectarímetro eletrônico — Para medir a área trabalhada na lavoura, fazer contagens e auferir distâncias. Permite o ajuste correto dos dosadores de grãos e adubos nas semeadeiras e plantadeiras, economizando o insumo e aumentando a produtividade. Ohland Produtos Agrícolas, rua Dr. Campos Velho, 1724, Conj. 106, CEP 90650, Porto Alegre/RS, fone (0512) 49-9002.

Segadeira condicionadora — Projetada conforme as condições brasileiras, é a primeira segadeira condicionadora nacional. Corta, condiciona e enleia. Semeato S/A., avenida Presidente Vargas, 3800, CEP 99060, caixa postal 559, Passo Fundo/RS, fone (054) 313-4744, telex (54) 5458.



Arado gradeador — Indicado para lavração do solo em áreas de lavoura de arroz irrigado, após a colheita. Tractionado pela barra de tração, evita o prejudicial esforço dos demais arados deste tipo. Civemasa S/A. Indústria e Comércio, rua Frederico Ruegger, 181, CEP 13600, Araras/SP.



Costuradora de sacos — Portátil, para ser utilizada por apenas um operador, fecha sacos com um só fio, em tecidos de qualquer natureza: algodão, juta, papel, polipropileno ou outros. Otimtec - Tello e Companhia Ltda., rua José Malhado Filho, 110, Casa Verde Alta, CEP 02530, São Paulo/SP, fone (011) 265-9655.



Estimulante — Com ação durante o desenvolvimento de bovinos de corte, estimulante balanceado para auxiliar na síntese de aminoácidos, minerais e vitaminas. Metabólico, recomendado em duas aplicações intramusculares de 10ml aos 120 e 90 dias anteriores ao abate. Instituto Científico von Franken São Jorge S/A., rua 13 de Maio, 1216, CEP 97500, Uruguaiana/RS.



A hora dos anabolizantes

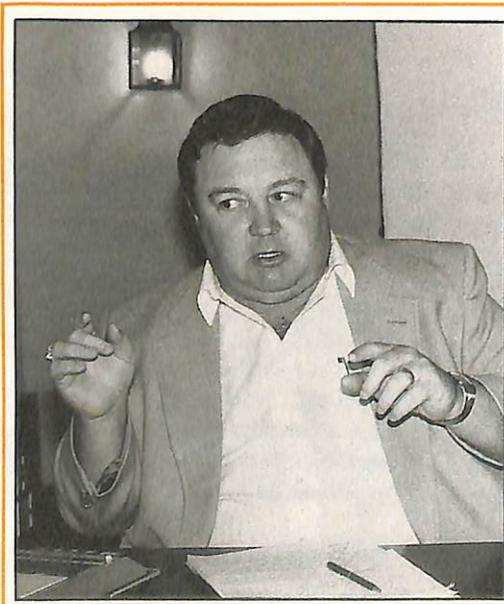
John Honeycutt, gerente de vendas para a América Latina da Pitman-Moore, fabricante do polêmico Ralgro, garante que não existe uma única prova contra o uso do produto. Apenas interesses políticos, a partir do Mercado Comum Europeu.

Neste momento, o zeranol — a mais usada molécula para a fabricação de anabolizantes — está sendo utilizado em todos os países da América Latina, com exceção do Brasil. O mesmo ocorre nos Estados Unidos, Canadá, Nova Zelândia, Austrália, Oriente e também na África. E é também usado na Turquia, um dos países da Europa, mas não está aprovado e liberado para ser usado no Mercado Comum Europeu. Porém, a importação de carne tratada com anabolizantes segue acontecendo na Europa, até janeiro de 1989, quando esperamos que seja prorrogada a importação por mais um ano. Os anabolizantes foram proibidos pelo Mercado Comum Europeu em 1988, basicamente por uma razão política: o Mercado Comum Europeu tem montanhas de carne subsidiadas em estoque e, não querendo produzir mais carne, usa estas proibições de aparência técnica para atingir seus objetivos. Há outro motivo: existe muita pressão dos grupos ecologistas e, assim, os políticos proibem o uso de anabolizantes para reduzir seus estoques e contentam os ecologistas. O pior é que estas medidas se refletem em cima dos países do Terceiro Mundo que exportam carne. Os europeus estão dizendo que os países exportadores de carne também devem cancelar o uso do produto ou dar certas garantias de que o produto está sendo bem aplicado. Com isto concordamos. Não que cancelem o uso do produto, mas sigam exigindo tais garantias, que os países estão tratando de negociar. Ora, não se pode admitir garantias exigindo que o animal nunca tenha sido tratado com anabolizantes durante sua vida, assim como fazer análise da carne em busca de resíduos. Resíduos existem em qualquer produto, de qualquer natureza. De qualquer forma, os países estão tratando de negociar estas garantias, pois mesmo o Mercado Comum Europeu não possui um sistema competente para fiscalizar estas exigências em grande escala. No Brasil, o zeranol está proibido neste momento, embora tenha uma longa história passada, sendo utilizado dentro do Brasil por mais de 15 anos. Cabe destacar que, durante este período, não houve qualquer problema com o uso do produto, sem nenhum caso de resíduos ou algum caso de mau uso, desde 1969 até 1986. A marca comercial que circulou com grande sucesso entre os fazendeiros brasileiros chama-se Ralgro, que, caso fosse liberado, entraria no mercado de imediato, sendo comercializado. Há muitos, no entanto, que dizem que o Ralgro e os anabolizantes em geral são utilizáveis somente em propriedades que adotem tecnologia moderna, como nos Estados Unidos, Canadá e em alguns países europeus. Isto corresponde a uma meia-verdade. Existem no Brasil, hoje, fa-

zendas de pecuária que podem se incluir entre as mais avançadas do mundo. Neste caso, Ralgro seria uma eficiente ferramenta de manejo, proporcionando mais lucro ao fazendeiro. Por outro lado, existem muitos ranchos que não apresentam nenhuma tecnificação, e neste caso deve-se dar preferência para outras tecnologias. Assim, há fazendeiros brasileiros que precisam de Ralgro para fazer dinheiro e há fazendeiros de baixa qualidade que não precisam do produto, mas sim de outras coisas, como everminação, vacinação, mineralização, etc. Mas aí vemos outro erro tático: não se proíbe um produto num país porque 100 por cento dos produtores não podem utilizá-lo. Durante o período em que foi permitida a utilização de Ralgro no Brasil, foram realizadas mais de 200 experiências com cerca de oito mil cabeças de gado, em todos os estados do país, monitoradas por gente capaz, tanto do Ministério da Agricultura como também pela Embrapa.

Há ainda outro tema importante: muitos afirmam que os anabolizantes não estão ainda aprovados por entidades idôneas mundiais. Isto simplesmente não é correto, pois o Ralgro está aprovado pela Organização Mundial de Saúde, da ONU, pela FAO, pelo *Codex Alimentarius*, pela FDA norte-americana e pelo Comitê Lammung. Todas estas entidades testaram o produto e seus efeitos e o liberaram para ser usado. Outra questão é de que Ralgro não necessita de receita médica. Ora, nos Estados Unidos se vende livremente, como aspirina, e isto significa que a FDA (Food and Drugs Association) está completamente segura quanto ao produto. E o princípio ativo do produto é fabricado em apenas um lugar do

mundo: em Indiana, nos Estados Unidos. Lá é feito o zeranol, que depois é vendido para todos os países, onde é peletizado em forma de Ralgro. E isto é feito não porque sejamos bonzinhos, mas sim porque os países exigem que haja industrialização local. Dessa forma, não apenas comercializamos o produto, mas o fabricamos de forma integrada dentro dos países. Para nós, todavia, seria um melhor negócio mandar o produto terminado. Assim, não entendemos a razão destas proibições, pois não temos conhecimento de nenhum dado científico que comprove o mínimo de problemas com o zeranol. Pelo contrário. Outro argumento utilizado pelos inimigos do Ralgro é que não existem testes e análises que confirmem a presença ou não de resíduos de zeranol. Ora, isto também não corresponde à realidade. O FDA usa cromatografia gasosa como um padrão para os estudos de Ralgro. Não é necessário se ter somente radioimunoensaio para analisar o produto. Nos Estados Unidos esta técnica é muito comum, mas é suficiente apenas a cromatografia gasosa computadorizada, assim como é feito na Argentina. Também há quem afirme que as análises são feitas com amostras muito pequenas, mas deve-se saber que é impossível analisar todas as carcaças que passam por um frigorífico, e o Brasil tem as mesmas condições de controlar a carne dos frigoríficos que os Estados Unidos. Dessa forma, se trata de um dos produtos mais conhecidos e estudados do mundo, nada existindo contra seu uso. O que se pode deduzir é que o Mercado Comum Europeu está querendo um atraso científico de um século, por razões políticas. Para dar um exemplo do que Ralgro pode dar para o Brasil, basta lembrar que durante a permissão de seu uso se vendeu ao redor de vinte e cinco milhões de doses. Levando em conta que uma dose do produto dá um ganho de peso de 10 a 15 quilos a mais; se uma dose de Ralgro custar cerca de dois quilos de carne; e admitindo que houve somente 10 quilos de ganho de peso vivo por cabeça, ele, o fazendeiro, teve um ganho de 400 por cento de retorno sobre seu investimento. E eu lembro que, mesmo nos anos mais difíceis da pecuária brasileira, nunca houve um retorno de menos que 300 por cento. Não há um outro investimento que dê tanto. Para o país, o uso de Ralgro significou um aporte de 250 mil toneladas extras de carne, produzidas pelo mesmo pasto, pelo mesmo rebanho e com a mesma estrutura de criação. No caso dessa carne ser exportada, o país teria cerca de 200 milhões de dólares em divisas extras, sem falar nos impostos que o produto pagaria ao entrar no Brasil e sem falar na mão-de-obra empregada para sua fabricação interna.



Praga aqui não entra.

Até há pouco tempo, milho armazenado era sinônimo de milho perdido. Sobretudo sendo guardado em paiol.

Hoje você economiza tempo e dinheiro com K-Obiol 2P. K-Obiol 2P é um inseticida em pó de grande eficácia e superior qualidade. Uma única aplicação sobre o cereal no momento da

armazenagem garante proteção total contra a devastação dos insetos.

K-Obiol 2P tem um poder de ação tão forte, que as pragas vão desistir de rogar pragas para ele.



K-Obiol[®]
(DELTAMETHRIN) 2P

QUIMIO 
divisão agro-química

K-Obiol[®] 2P

A defesa do milho em paiol.

NOVOS RECORDES À VISTA

Mais uma vez o agricultor brasileiro colhe a maior safra da história, com boas perspectivas de comercialização.

O fato demonstra a capacidade dos profissionais da terra e revela a força do interior do País.



A Manah preparou-se para novamente contribuir com seus produtos e serviços, e está com tudo pronto, à sua espera:

- adubos de alta qualidade, com o exclusivo Certificado de Garantia;
- linha diferenciada — adubos multinutrientes;
- Representantes sempre perto de você, em todo o Brasil;
- eficiente equipe de agrônomos para assessoramento no campo.



Procure nosso Representante.
É o primeiro passo para o Brasil
e você baterem novos recordes.

MANAH S/A

*Certificado
de Garantia*

com

MANAH
adubando dá!

