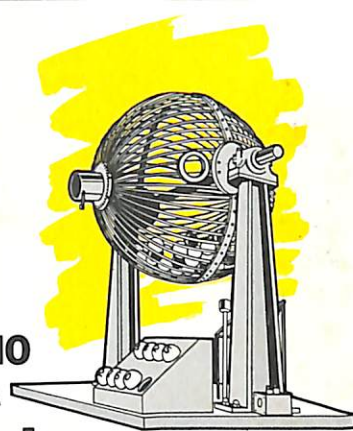


a granja

A REVISTA
DO LÍDER RURAL

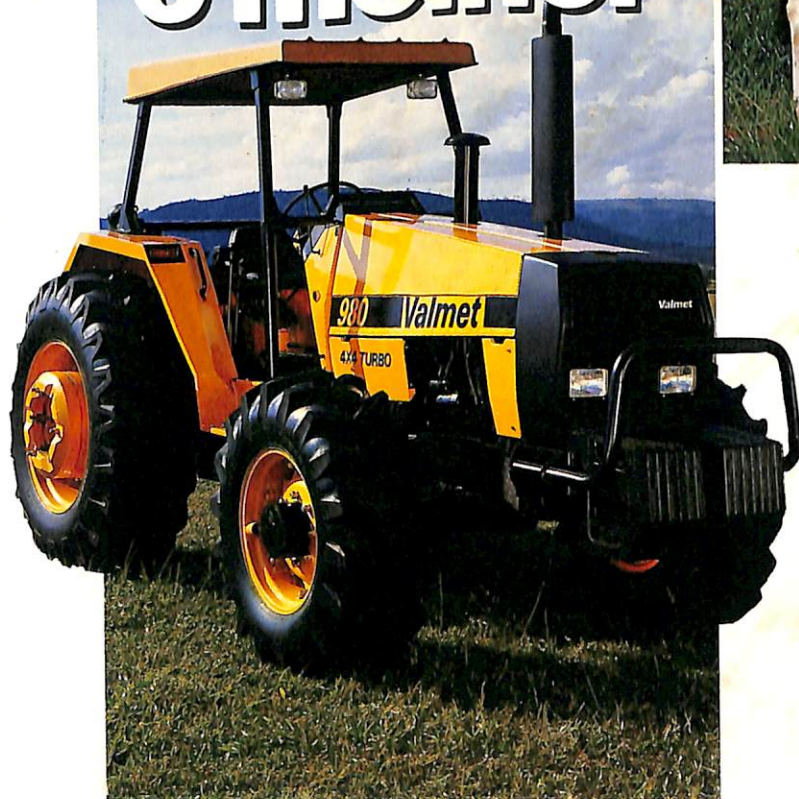


CONSÓRCIO
AGRÍCOLA

O jeitinho
brasileiro
que deu certo

TRATORES

Como escolher o melhor



TABAPUÃ

A raça que vale o que come



SEMEADEIRA/ADUBADEIRA

Crise não segura as vendas



DEPOIMENTO

A agropecuária do país na opinião do fazendeiro
Leonel Brizola

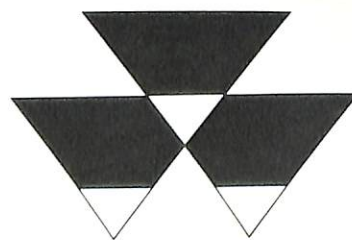
A FORÇA DA FAMÍLIA.



É uma família numerosa: 24 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-a-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.

O último caudilho

É como os amigos chamam o ex-governador gaúcho e fluminense Leonel de Moura Brizola, candidato do PDT nas próximas eleições presidenciais de novembro. Conhecido em todo o país pelo seu discurso inflamado — capaz de cativar o mais distraído assistente — e pelas fortes discussões que trava com os políticos e jornalistas, nasceu em 22 de janeiro de 1922, em São Bento, interior de Carazinho, RS. Filho de um pequeno agricultor, morto na revolução de 1923, as ligações de família fizeram a política e a agricultura acompanhar Brizola por toda a vida.

O primeiro curso técnico foi na Escola de Agricultura de Viamão, RS, ETA, uma das melhores do país. Depois, cursou engenharia civil, e, em 1945, entrou para história do PTB (Partido Trabalhista Brasileiro), quando presidiu a Mocidade Trabalhista. A carreira foi meteórica. Aos 25 anos, elegeu-se deputado constituinte. Os cargos vieram rápido: secretário de obras da Prefeitura de Porto Alegre, prefeito da capital gaúcha e governador do Rio Grande aos 37 anos.

Coube a Brizola criar o Instituto de Reforma Agrária no estado, com a drenagem e loteamento do Banhado do Colégio, e entregou outros 14 mil títulos de propriedade aos sem-terra. O destaque nacional e internacional para o ex-governador veio com os episódios da legalidade e a encampação das empresas norte-americanas que exploravam os serviços de eletricidade e telefonia. Cassado e perseguido pelo golpe de 1964, passou 15 anos no exílio. Até 1977 ficou no Uruguai, transferindo-se posteriormente para os Estados Unidos e Europa, regressando ao Brasil em 1979 com a anistia. Fundador do PDT, após uma briga na justiça pela sigla histórica do PTB, o último caudilho chega tranquilo aos momentos decisivos da eleição e não se assusta nem mesmo com as pesquisas de opinião, pois coube a ele uma das maiores, senão a maior virada eleitoral do país, quando, sem ser um dos favoritos, venceu o pleito em 1982 para governador do Rio de Janeiro, com 34,2 por cento dos votos.



Brizola: a terra é um direito de todos

A Granja — Como o sr. vê o Brasil hoje e, dentro deste contexto, onde situa-se a agropecuária?

Leonel Brizola — Sou presidente de um partido que tem como grande tradição o trabalhismo, e é nesta condição que falo. O Brasil precisa sair da crise, mudar de rumos em busca de seu desenvolvimento e, para isso, necessita retomar o crescimento, porque precisamos de mais empregos, mais fonte de trabalho; enfim, desenvolver-se em outras bases que não a desses últimos 45 anos. Naturalmente, será um esforço gigantesco e precisa se fundamentar numa vontade nacional, que esperamos que as eleições tragam. Depois, devemos ter um ambiente de muita colaboração, inclusive dos que perderem. Obviamente, nem é preciso falar, colaboração das Forças Armadas, dos meios de comunicação e também muita competência em matéria de relacionamento internacional. Precisamos apelar aos nossos amigos, do exterior, estejam onde estiverem, e tratar de reestabelecer boas relações comerciais, econômicas e financeiras, mas em ou-

tras bases, uma vez que, nestes últimos 40 anos, temos sido uma espécie de otários internacionais. Produzimos, trabalhamos tanto, somos a oitava economia do mundo e, no entanto, estamos aí nesta crise, com o povo em dificuldades, porque fazemos maus negócios lá fora. Dentro deste contexto, está a agropecuária. Nós, brasileiros, devido às dimensões territoriais que temos e às virtudes e possibilidades do nosso solo, que em alta proporção é produtivo, trabalhável, temos uma vocação essencial: a agropecuária. E isso é muito bom. O que fez a grandeza dos Estados Unidos foi a sua agropecuária, que deu base e fundamento ao desenvolvimento industrial daquela grande nação.

P — De que forma isso aconteceu?

R — A agropecuária de lá foi muito bem estruturada, criando um mercado interno para a própria indústria, com milhões e milhões de consumidores. E, na medida que o seu desenvolvimento agropecuário se tecnificou, assimilou um outro nível, um outro patamar de tecnologia, criando condições

para que a população se tornasse altamente consumidora. A partir daí, já com o consumo e a renda das populações urbanas, os Estados Unidos foram para a frente. E isso é um pouco do que está no nosso futuro. Será um erro estúpido, como tem ocorrido com estes governos tecnocráticos, imaginar que o nosso país vá até mesmo superar a crise se não se voltar para algumas prioridades fundamentais, como é o caso do desenvolvimento agropecuário, que é um setor de alta prioridade. Naturalmente que, quando falamos em desenvolvimento agropecuário, nunca podemos perder de vista os nossos recursos humanos. Muito mais do que isto, o desenvolvimento do país, de uma forma global, está diretamente ligado a essa questão da situação do povo, da sua saúde, de suas condições físicas, e, principalmente, ao seu nível cultural, de instrução e de preparo para o desenvolvimento, que inexistirá se não houver brasileiros desenvolvidos. Não podemos conceber a agropecuária sem um material humano altamente treinado. Todos que trabalham no setor, no mínimo, de-

veriam ter o curso primário, para não dizer que deveriam ter o secundário. Pude ver há pouco, na Austrália, um simples esquilador, um tratorista e peões com o curso secundário. É claro que eles lá estão num outro patamar, num outro nível de vida.

P — O que pode ser feito aqui neste sentido?

R — Na hora que um governo der prioridade para o setor, ele deve, simultaneamente, priorizar o ser humano que está aí. Nós, do PDT, preconizamos um vasto plano de educação e assistência às crianças, para que não tenhamos que enfrentar essa tarefa impossível de recuperar adultos como nós todos, que já somos árvores tortas, pois neste caso, mesmo com muito investimento, o governo conseguiria pouco. Vamos tratar de dar prioridade às crianças, porque através delas é que poderemos dar um salto no máximo daqui a 15 anos.

O governo não faz nada e se vangloria com o chapéu dos outros

P — Como o sr. define a política agrícola e como ela se encontra hoje no país?

R — Estamos numa situação em que não será difícil para um governo coerente dar um grande impulso na produção de grãos, de carne e de toda essa gama de produtos que fazem parte do complexo de produção agropecuária, como por exemplo as aves. Neste momento, assistimos a um ministro falar: porque nós estamos produzindo 70 milhões de toneladas de grãos, porque isto, porque aquilo... No fundo, o governo não está fazendo nada. A questão do crédito agrícola ficou agora sob regras que fazem com que cada produtor que apele para um financiamento deixe de dormir. Ele perde o sono, porque não sabe se vai alcançar o resgate daquele compromisso. Esses 70 milhões de toneladas nada mais são do que a garra da nossa gente, porque o governo praticamente nada faz, em nada interfere e está aí, se vangloriando com o chapéu dos outros.

P — O sr. poderia citar um exemplo...

R — Vejam o que estão fazendo com a Emater, com toda essa organização que é uma face até rara do poder público, porque ainda é uma coisa boa que se tem e, se bem mobilizada, assistida, estimulada e, sobretudo, com o respaldo de bons recursos orçamentários, ela vai se constituir num instrumento fundamental para o desenvolvimento da agropecuária do país. Um governo coerente que venha aí teria que prestigiar, colaborar com a Emater de tal forma que ela se fortalecesse, do mesmo modo que pretendemos fazer com o Banco do Brasil, na parte econômico-financeira, num respaldo ao desenvolvimento agropecuário.

P — Como o Brasil poderia sair desta crise?

R — Uma das linhas de recuperação, uma das formas para o país voltar a crescer, abrindo uma enorme área de empregos, de trabalho — enfim, sair da crise —, é priorizar o setor primário. Um governo com um pouco de estabilidade, que dê um pouco de segurança aos produtores e uma base de assistência e linhas de crédito — que não seja mais isso em que se transformou o crédito agrícola, um processo especulativo, com juros inconcebíveis —, poderá dar a partida. No mais, é uma questão de entendimento com os setores da produção. No caso, por exemplo, do arroz, busca-se os produtores, suas entidades e trabalha-se com eles, discute-se os melhores caminhos, estabelecendo-se, então, programas comuns para dar voz ao setor. E, quando chegar na questão da comercialização e dos insumos que a lavoura necessita, temos que encontrar meios que eliminem certas intermediações inúteis, porque os produtores, suas cooperativas, suas associações não podem comprar certos produtos diretamente das fontes. Estas intermediações comem de 20 a 25 por cento. Em resumo, deve-se organizar esses itens e, depois, dar ao produtor a cobertura na hora da comercialização, caso contrário tudo estará perdido. E é aí que surge a parte em que o governo tem que mediar com grande competência. A situação do arroz, por exemplo, já que citei o setor anteriormente, neste momento é desastrosa no que se refere à comercialização. Está aí com preços completamente desatualizados, sem falar nos custos que se elevaram extraordinariamente, desestimulando o produtor. Em matéria de agricultura, talvez o setor mais organizado, moderno, bem-feito e que tem alcançado altos índices de produtividade seja o do arroz irrigado do Rio Grande do Sul. Mas precisávamos irrigar muito mais. Hoje existem, é claro, diversas outras lavouras, embora em pequena escala, que são modernas, irrigadas e assimilam alta tecnologia. Agora mesmo estive no Vale do São Francisco, em Petrolina. Desembarquei em Paulo Afonso, percorri grande parte do Vale e pude ver que lá os produtores estão realmente lançando as bases de um desenvolvimento de primeira ordem, com irrigação de muitos cultivos.

P — No Brasil, ainda há alguma chance para a agricultura?

R — O que tem no país, que representa ainda alguma chance para a agricultura, são os setores que exportam, aos quais o mercado internacional cria uma certa regularidade. Agora, para os setores que se destinam ao mercado de consumo, prosseguir tem sido realmente um ato de teimosia dos produtores, tais as incompreensões, as incertezas e a instabilidade. Neste campo, que é complexo, não tenho condições, no momento, de adiantar conceitos. Mas, para quem já viveu intensamente este problema, creio que não vai ser difícil articular uma política coerente. O pior é quando nos deparamos

com certos políticos que são muito simpáticos, até cultos, bons expositores, falantes e, por isso, nos iludem com uma retórica aparentemente satisfatória. Entretanto, eles não chegam a convencer aqueles que conhecem um pouco das coisas. O pior de tudo é que esses políticos podem levar a boa-fé de muita gente ao invocar certos mitos: porque

O acesso à terra faz parte dos direitos humanos

nós somos da empresa privada, a favor da livre iniciativa, da privatização... Então, com estas imposturas, levam os votos dos produtores, que acabam indo atrás do fulano, do beltrano, do seu Caiado, do seu Collor, do seu não-sei-mais-quem. No fundo, são imposturas que estão a serviço de um modelo econômico, desse processo que nos levou a todo este quadro dramático de crise, que nos fez assumir a dívida, nos mergulhou na inflação, tornou nossa economia mais dependente e nos entregou para estes cartéis. Veja o que custa para os produtores agropecuários o transporte, que representa um dos maiores ônus. Nos iludiram com o atrativo de que o caminhão é uma grande coisa, que vem e pega de porta em porta, quando na realidade nos levaram a abandonar nossas estradas de ferro e as vias marítimas, que são baratas e, com isto, caímos nas mãos da indústria automobilística, que é um cartel estrangeiro que nem o governo. Em se tratando do Rio Grande do Sul, deveria estar reestruturada a sua rede de estradas de ferro, tendo algumas linhas ferroviárias básicas que jogassem a produção nos portos. Sinceramente, se amanhã ocorrer o milagre de um Leonel Brizola chegar lá em cima, temos que fazer uma estrada da produção, mas de ferro, e tratar de revitalizar nossas hidrovias.

P — Quanto à reforma agrária, qual é o seu posicionamento?

R — Em primeiro lugar, este assunto precisa ser 'desideologizado.' Temos que baixar a tensão, tirar este conteúdo de confronto que há, quando que a rigor esse problema não deve ser assim, mas incluído dentro da nossa visão de desenvolvimento. Vejo o seguinte: nós do PDT partimos do princípio de que o acesso à propriedade faz parte dos direitos humanos do povo brasileiro. Se fôssemos o Japão, com 130 ou 140 milhões de pessoas naquele pedacinho, de acordo. Mas nós aqui, um país infinito, quase que faz parte dos direitos democráticos e sociais do povo brasileiro ter este acesso, para poder morar, trabalhar ou produzir. Para nós, isto é natural, o PDT assume o direito da propriedade porque acha que ela é uma coisa tão boa que a quer para todos.

P — Quem deve ter o acesso à propriedade?

R — Nas cidades, as pessoas têm que ter os seus terrenos, seus apartamentos, suas casas. No campo, entendemos que os assalariados, que trabalham como empregados, têm o direito de também ter a sua casa, em pequenas vilas ou povoados na periferia das cidades, onde possam ficar com suas famílias, seus filhos perto de escolas, com assistência médica, junto aos sindicatos. Enfim, devem ter um lote um pouco maior para fazer uma horta, ter algumas árvores frutíferas, uma vaca de leite, uma cabra. A mulher que vive no campo deve também ter acesso a outro tipo de trabalho, se quiser. Entendemos que aqueles que, por tradição, por vocação, queiram trabalhar a terra devem ter o acesso a ela, e nós, do PDT, temos a obrigação de ensinar o surgimento de novas propriedades, pequenas e médias, tanto que preconizamos um grande esforço, uma espécie de mutirão nacional entre o poder público e a iniciativa privada para realizar planos de colonização e urbanização. Em suma, fazer aquilo que nós sabemos fazer. O Rio Grande do Sul foi, em grande parte, colonizado pelo poder público e pela iniciativa privada. Por exemplo, aquelas coloniza-

Projetos de colonização sério deve começar em áreas do poder público

ções de Panambi aconteceram pela iniciativa privada. O estado até vendia muitas terras devolutas, muitas áreas, e outras empresas ou colonizadores compravam de particulares e depois colonizavam, em pequenos lotes, e eles próprios se encarregavam de transportar as populações. E assim foi feito no oeste de Santa Catarina, depois no oeste e sudoeste do Paraná, no sul do Mato Grosso e, agora, já estamos no norte. Eu estive naquele estado, na região da Barra do Garça, e visitei grandes núcleos de colonização gaúcha, propriedades maiores, com 120, 150 ou 200 hectares, tudo iniciativa particular. Foi um excelente movimento e hoje há várias cidades naquela região povoadas por gaúchos. São áreas bem desenvolvidas que, quando sobrevoadas, dão a impressão de se estar voando sobre as melhores áreas do Rio Grande do Sul e até dos Estados Unidos. Este é o nosso país. Para que isso aconteça, não é preciso questionar a propriedade tradicional, que, dependendo da região em que está, pode até ser um pouco maior, mas acho que isso a própria evolução se encarrega de resolver.

P — O que deve ser mudado?

R — Temos que questionar as concessões indevidas de grandes áreas a bancos, grupos industriais, etc. Gente que não tem nada a

ver com a terra, com a agropecuária, e dedica-se praticamente à especulação. Especulam com essas áreas em nome de grandes projetos, para usar dos benefícios fiscais, de favores do governo, como forma de iludir o imposto de renda. Então, um governo coerente deve usar as terras do poder público para tratar de fazer também grandes projetos de colonização, beneficiando certas regiões, grandes vales, onde é possível também praticar a irrigação. Sob todos os aspectos, é melhor ocupar estas áreas do que entrar numa ordem de conflito em propriedades que estão ocupadas e exploradas. O nosso país vai precisar abrir esta perspectiva nos próximos anos, principalmente para os jovens. Temos que abrir oportunidades para milhões e milhões de casais jovens. Temos que prever, ter pronta uma perspectiva para eles. Feita esta parte, acredito até que, se o governo for competente, vai chegar um momento em que se poderá levar para estas áreas uma grande parte da população das periferias das cidades grandes. Nos Estados Unidos, quando o país se industrializava na costa atlântica, foi feito um grande movimento em busca de uma nova vida. Então, operou-se aquela verdadeira epopéia dos carroções, daquelas caravanas que demandavam oeste e meio-oeste americano. Aquilo que nós assistíamos no cinema, que eles transformaram num grande estilo de filmes, não mostrava toda a história: os carroções eram do governo e o condutor da caravana era funcionário do governo. Foi um plano orientado pelo governo e cada família daquelas levava uma ordem para escolher o lugar em determinadas regiões e construir ali a sua casa. Levavam o direito de posse, podiam marcar 110 acres — o equivalente a mais ou menos 50 hectares —, ganhavam a madeira, ferramentas, sementes, duas vacas de leite e suprimentos para agüentar dois anos. Muitas áreas nos Estados Unidos foram colonizadas assim e ficaram praticamente cem anos sem participar do mercado, as famílias apenas ganharam a terra para produzir e para comer, e, na medida em que o desenvolvimento foi chegando, aquela gente encontrava-se já em plena potencialidade, não degeneraram. Creio francamente na possibilidade de atingirmos um outro nível no nosso país. É preciso descentralizar este programa, mobilizar muita gente que seja capaz, competente, e agir rapidamente. Não se pode esperar.

P — O sr. é proprietário de terras no Uruguai. Poderia falar sobre os investimentos naquele país?

R — Olha, estamos no Uruguai por uma decorrência, porque fomos obrigados a sair do Brasil, e a minha situação como produtor agropecuário veio da condição de que minha mulher era de uma família de fazendeiros e produtores de São Borja, filha do falecido Vicente Goulart. Sempre achei que o meu dever era conservar este patrimônio, mas não me profissionalizei rigorosamente no todo, porque minha vida sempre se desenvolveu muito em função de minhas atividades políticas. No Uruguai é que eu, ultra-

passado o período de atividades hostis ao regime, à ditadura que se estabeleceu aqui, procurei dedicar-me a um pequeno complexo agropecuário, produzindo em níveis semi-intensivos. Entretanto, desde que tivemos que sair do Uruguai, nunca mais pude me dedicar ao campo como gostaria. Fiquei dois anos nos Estados Unidos e Europa, depois retornei ao país e pensei em me transferir para o Brasil. Mas, em função das neces-

A estrutura do Uruguai é baseada na pequena propriedade. E dá certo

sidades que tive em me absorver com a vida política, achei melhor deixar como está, procurando mais conservar aquele patrimônio, em primeiro lugar para minha mulher, depois para os filhos. Com relação ao Uruguai, pelo que me é dado a observar, trata-se de um país que tem a sua linha tradicional, ele procura avançar passo a passo no desenvolvimento pecuário e orientar a sua agricultura com limitações, dando mais para as áreas de maior vocação, como é o caso do vale do rio Uruguai e as regiões mais ao sul, próximo a Montevideu. O que o país tem de admirável é o seu cinturão verde, construído ao redor da capital; são poucas as cidades do mundo que têm aquela estrutura de produção baseada na pequena propriedade. Tem um sistema de fracionamento e difusão da pequena propriedade. Lá também tem uma norma na qual os uruguaios se baseiam, ou seja, em toda transação de campo e de terras é dada a preferência de compra para o Instituto de Colonização, que precisa dar a luz verde para qualquer operação. Naturalmente, ninguém pode querer dar um golpe, porque o Instituto tem as suas normas para avaliar as propriedades, que não podem de forma alguma transgredir aqueles limites. Isso dá ao governo uruguio a oportunidade de ter acesso a grandes glebas de terra para colonizar sem conflitos, pois, quem vende, vende, tanto faz se para "a", "b" ou "c". O Instituto de Colonização é uma norma que nós brasileiros temos que estudar para adotar. Neste momento, não sei, não tenho ido com mais tempo ao Uruguai para saber o que é conveniente ou não. O que sei é que, em geral, os brasileiros que vão investir naquele país chegam lá com grande entusiasmo e, em pouco tempo, passam a um período de vacilação e acabam vendendo as propriedades porque sentem que se descapitalizam e acabam voltando para o Brasil. Lá os custos são padronizados e o pagamento dos impostos é baseado no índice de produtividade. Como é um país pequeno, já foi feito um levantamento de todas as terras e é com esse critério que se paga o imposto, tanto o rural como o de renda.



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

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

REDAÇÃO

Luciano Klöckner (editor), Hamilton Beyer de Carvalho, Jomar de Freitas Martins (repórteres), J.M. Alvarenga (fotografia), César Antenor de Marchi (revisão).

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

Jorge Regis Marques (gerente comercial RS/SC), Maria Cristina Pereira dos Santos (contato).

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.

Representantes/Publicidade

DISTRITO FEDERAL - International Press Publicidade e Assessoria Ltda., SCS, Ed. Venâncio, 2000, bl. B-60, salas 405/410, fones (061) 224-5735 e 225-7427, telex 61.3516 OCLR BR, CEP 70300, Brasília; PARANÁ - Spala - Marketing e Representações, rua Alcides Munhoz, 69, conj. 31, fone (041) 225-1972, CEP 80000, Curitiba; PERNAMBUCO - Elenco Representações e Empreendimentos Ltda., rua da Aurora, 295, conj. 505, fone (081) 221-1955, CEP 50050, Recife; RIO DE JANEIRO - A. A. F. Comunicação e Marketing Ltda., rua Siqueira Campos, 43, Gr. 620, fone (021) 256-8724, CEP 22031, Rio de Janeiro.

Custo da assinatura

Ligue a cobrar (90512) 33-1822

a granja

é uma publicação da Editora Centaurus Ltda., registrada no DCDP sob n.º 088. p.209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição: av. Getúlio Vargas, 1556 e 1558, fone (0512) 33-1822, telex 051-2333, cx. postal 2890, CEP 90060, Porto Alegre/RS. Exemplar avulso, NCz\$ 2,80; exemplar atrasado, NCz\$ 3,00. A revista não se responsabiliza por originais não-solicitados.

ÍNDICE



NOSSA CAPA

Valmet 980 4x4 Turbo. Representa o que há de mais novo em tecnologia. Pode trabalhar com implementos de acionamento hidráulico e oferece maior autonomia e conforto ao agricultor.



Consórcio rural: a poupança programada	15
A escolha certa do trator	29
Semeadeira/adubadeira: enfrentando a crise	43
Tabapuã: um campeão de ganho de peso	56

Seções

Caixa Postal 2890	8	A Granja Leilões	68
Aqui Está a Solução	9	Mundo da Criação	70
Eduardo Almeida Reis	10	Mundo da Lavoura	71
Porteira Aberta	13	Novidades no Mercado	72
Agribusiness	67	Ponto de Vista	74

Próxima edição:

- MILHO: AS SEMENTES DA BOA COLHEITA.
- TIRE MAIS PROVEITO DE SUA COLHEITADEIRA.
- O MANEJO DOS OVINOS RECÉM-NASCIDOS.

O eterno problema não resolvido

Lá longe, em 1955, o então candidato à presidência da República, Juscelino Kubitschek, apresentou à nação um plano de metas. Trinta e três ao todo. No fim do seu governo, em 1960, viu-se que haviam sido cumpridas trinta metas. Bela *performance*, sem dúvida. Uma das três metas não alcançadas foi a auto-suficiência da produção de trigo. Hoje, passados 34 anos, a situação do trigo continua rigorosamente igual: não resolvida. E todo ano, nesta época, as mesmas reclamações, protestos e falta de perspectivas continuam rigorosamente iguais. Nada acontece e tudo é empurrado com a barriga. Até quando?

Plantio e consumo

O não-cumprimento de metas, aliás, não é fato novo e se perpetua pelo tempo, até com certa naturalidade. O resultado é imediato e medido tanto no campo como na cidade. Levantamento dos técnicos especializados na área de trigo indica que, se não houver uma definição sobre a cultura, deverá ocorrer uma redução de até um milhão de hectares na área plantada, que gira atualmente em torno de 3,4 milhões de hectares. Os reflexos chegam logo à zona urbana: o brasileiro é quem menos consome trigo, cerca de 46 quilos/pessoa/ano, enquanto o uruguaio, o europeu e o norte-americano têm um consumo médio de 150 quilos. Até quando?

O Brasil produtivo I

Pergunta que cabe: até quando o Brasil produtivo vai agüentar os que pouco ou nada produzem? Sim, agüentar, porque, por paradoxal que seja, é exatamente o Brasil improdutivo que faz as leis para os que produzem.

O Brasil produtivo II

Mais do que nunca, as equipes jornalísticas d'A Granja têm viajado pelo Brasil afora.

Viajado e colhido informações a campo, no Brasil rural. Lá, onde se trabalha e se produz. Onde se trabalha e se produz muito e cada vez melhor. No campo tradicional e nas novas fronteiras agrícolas. Lá onde o grevismo ainda não se tornou hábito. Lá onde se corre o risco da seca e das enchentes. Pois bem, lá onde as condições são mais adversas, onde o trabalho é mais intenso e o risco é maior, o ambiente apesar de tudo é progressista e estimulante. Já quando as equipes voltam às suas bases, em Porto Alegre e São Paulo, encontram outra atmosfera, outro Brasil.

O estado moderno

O setor primário precisa se ver livre dos gigolôs da produção. Não só através do discurso liberal, mas principalmente através da ação. Onde o campo está próspero? Onde existe menor intervenção do estado. Onde as leis do mercado estabelecem os parâmetros de ação. Menos paternalismo e menos intervenção governamental. Nenhuma lei estabeleceu que seriam os gaúchos os colonizadores modernos das nossas novas fronteiras agrícolas. Foi a antevisão do lucro, o espírito pioneiro e a necessidade de melhores horizontes, sem esperar pelo estado, que fizeram os gaúchos escrever a saga da produção agrícola em terras nunca imagináveis. Saga que ainda não foi escrita e que não se completou.

Por isso mesmo, um exemplo vivo que se renova todo dia, mas que não dá ibope. Ibope dão as invasões de terras, missas campais, passeatas de protesto, intermináveis e improdutivos debates sobre reforma agrária.

Defesa do murundum

“Todos somos sabedores de que o terraço de base larga é uma técnica que deve ser levada em conta em um programa de conservação de solos. A sua utilização dependerá principalmente da topografia do terreno. Por outro lado, seria falta de bom senso de nossa parte deixarmos de usar o murundum como técnica conservacionista, simplesmente porque devemos corrigir o local de onde foi movimentado o solo. A experiência existente no oeste do Paraná mostra que o murundum, aliado à conservação em microbacias, salvou o solo da região e isto é incontestável.”

*Ademir José Balena
Santa Terezinha de Itaipu/PR*

Discurso X prioridade

“Na edição de janeiro/fevereiro de 89, na seção Ponto de Vista, o ministro Íris Rezende faz algumas colocações sobre as responsabilidades da agropecuária nos tempos de cruzado novo. Todos os brasileiros, no meu ponto de vista, sabem que o país depende, em primeiro lugar, da agropecuária. O setor agrícola e pecuário indo bem, tudo vai bem. Ouvimos seguidos pronunciamentos a respeito de ‘o país colhe novamente uma safra recorde’. O comentário salienta a importância do setor agropecuário mas, pelo visto, nem ele e nem o presidente Sarney a reconhecem no íntimo, apenas no discurso. Com o Plano Verão, o presidente vetou as verbas do orçamento da União para o trabalho da extensão rural que, no montante da produção, influenciou em muito com seu trabalho diário, que por sinal é mal remunerado. Já que a Embrater foi extinta, esperamos que o presidente Sarney destine verbas para a extensão rural, não interessando de qual rubrica venha.”

*Gilberto José Scapin
Caiçara/RS*

Reconhecimento do leitor

“Estou escrevendo para elogiar a excelente reportagem sobre a agricultura e a pecuária em Mato Grosso e Goiás,

a qual contribuiu muito para aumentar meus conhecimentos. Excelente, também, é a entrevista com Bolívar Annoni.”

*Júlio César R. Donadel
Erechim/RS*

Emprego

“Sou engenheira agrônoma, formada em Pelotas/RS, e estou administrando uma fazenda no Sul de São Paulo desde agosto do ano passado. Sinto verdadeira admiração por meu trabalho, mas, a exemplo de outras mulheres que exercem atividades dentro da agropecuária, estou encontrando dificuldades e preconceitos que me impossibilitam ter plenas oportunidades de ação. Frente a isso, coloco-me à disposição para trabalhar em qualquer região do Brasil.”

*Ana Lúcia Conti
Caixa Postal 80 - CEP 11930
Pariquera-Açu/SP, ou Pelotas,
pelo telefone: (0532) 25-4228.*

Emprego III

“Tenho experiência em cursos de agropecuária, como irrigação e sistematização de terras. Aceito trabalho em qualquer parte do país e sou formado em agronomia desde 1987.”

*Francisco Sérgio Feitosa Lima
Rua Venezuela, 52
CEP 60420 - Fortaleza/CE*

Oferta de emprego

“Procuramos engenheiro agrônomo que tenha experiência no cultivo de oleícolas para administrar fazenda, desenvolvendo projetos de produção e acompanhamento dos trabalhos de campo, paralelamente. A fazenda fica localizada em Nova Friburgo, região serrana do Rio de Janeiro. Dispõe de infra-estrutura, incluindo moradia e veículo de transporte para o administrador. Interessados devem enviar currículo para o endereço abaixo.”

*Marcelo O. P. Martins
Rua Lauro Müller, 116, conj. 1902
Botafogo, CEP 22290
Rio de Janeiro/RJ*

Escargôs & cogumelos

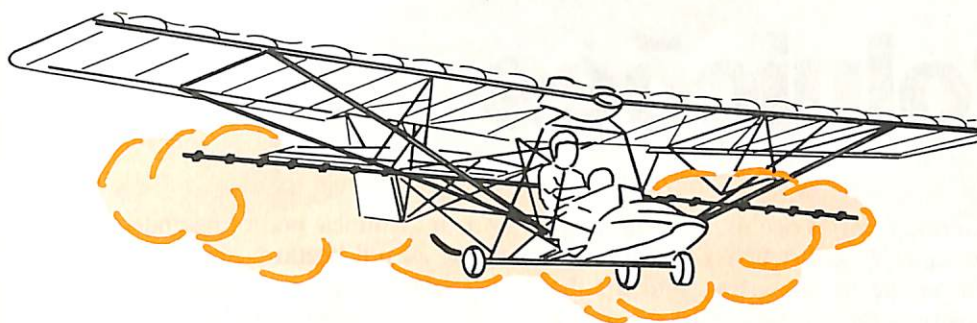
“Gostaria de obter maiores informações sobre a criação de escargôs, bem como o endereço de quem cria e vende matrizes.”

*Manoel Francisco L. A. da Rosa
Bagé/RS*

“Estou interessado em criar escargôs e cogumelos e, por isso, gostaria do apoio dessa revista para obter as seguintes informações: bibliografia pertinente e fornecedores idôneos.”

*Remi Querois de Oliveira
Sant'Ana do Livramento/RS*

Informações detalhadas sobre escargôs podem ser conseguidas lendo o livro “Criação de caracóis”, do helicultor (criador de caracóis) paranaense Jaceguay Ribas, editado pela Livraria Nobel, rua da Balsa, 559, CEP 02910, São Paulo/SP, fone (011) 857-9444. Carne, matrizes, projetos de heliários e assistência técnica podem ser conseguidos mantendo contato com Alceu dos Santos, do Paraiso dos Escargôs, rua Balduino Linck, 109, CEP 94000, Gravataí/RS, fone (0512) 88-4323; ou com Marco A. Vieira, do Heliário Pequeno-Cinza, rua Barão do Gravataí, 649/306, CEP 90060, Porto Alegre/RS, fone (0512) 21-5438. Com relação a cogumelos, A Granja 485, de julho de 88, publicou a matéria: “Não morra pela boca”, à página 14, onde identifica os 18 fungos mais comuns nas regiões Sul e Sudeste, bem como ensina a preparar o composto para produção de agaricus e do pleurotus, os comestíveis mais comuns em nosso meio. Maiores informações 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.º, CEP 90040, fone (0512) 25-4676.



Ultraleve na agricultura

“Solicito informações técnicas, tais como locais de venda, empresas especializadas do setor, material técnico agrônomo, a respeito da utilização do ultraleve em pulverização aérea.”

Nilton Alfredo Pistoni
Itaiópolis/SC

A utilização do ultraleve no meio rural, tanto como veículo de transporte quanto na pulverização de defensivos, ainda é muito recente em nosso país. No entanto, existe uma empresa com sede no Rio de Janeiro/RJ que fabrica o ultraleve rural, que já vem com um kit de pulverização aérea, para baixo volume e ultrabaixo volume. É só contactar com Gastão Hoepfner, da Micro-

leve Comércio e Indústria Ltda, fones (021) 390-2993, 325-1107 e 325-0574. Se preferir, contate com o representante de Camboriú/SC, cujo fone é (0473) 66-0961. Também o engenheiro agrônomo José Maria Fernandes dos Santos, da Companhia Nacional de Defensivos Agrícolas, do Grupo Rhodia, realizou testes com o ultraleve para testar a sua eficiência na aplicação de defensivos na Estação Experimental de Paulínia /SP. O endereço do pesquisador é: CNDA — Companhia Nacional de Defensivos Agrícolas, área de tecnologia para aplicação de defensivos agrícolas líquidos, av. Maria Coelho Aguiar, 215, bloco B, 5º andar, CEP 05804, fone (011) 545-4309.

Atrás da “gigante australiana”

“Solicito informações sobre onde conseguir mudas da goiabeira ‘gigante australiana’.”

Antônio Carlos H. Cavalcanti
Rio Grande/RS

Segundo o professor Ivo Mânica, especialista em fruticultura da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, estas mudas só podem ser encontradas em São Paulo. E uma destas empresas paulistas é a Dierberger Agro Comercial Ltda, que vende cada muda por NCz\$ 4,00. O endereço é: rua Gomes de Carvalho, 209, CEP 04547, São Paulo/SP, fone (011) 531-3100.

Fã do plantio direto

“Através desta, solicito informações sobre o plantio direto. Gostaria de saber se a revista já publicou matéria sobre este assunto.”

Irineu Sanches de Almeida
Santa Cruz do Monte Castelo/PR

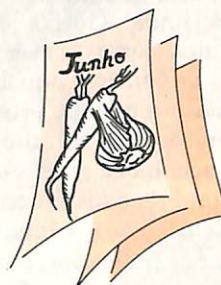
Este assunto foi amplamente contemplado nas páginas de *A Granja*. Assim, basta consultar as seguintes edições: 431 (dez-83), 445 (fev-85), 451 (ago-85), 454 (nov-85), 463 (ago-86), *A Granja do Ano* (edição 1987). Sugerimos também entrar em contato, para maiores informações, com o Clube da Minhoca, av. dos Pioneiros, 1540, caixa postal 892, fone (0422) 31-1459, CEP 84170, Carambei/PR.

Plantadeira faz sucesso

“Através da seção Hortas e Pomares, da edição de outubro, chegou ao nosso conhecimento o invento do professor Wladimir Pereira Gordo, novidade esta que nos despertou interesse, face ao grande número de associados de nossa cooperativa que seriam beneficiados com o novo implemento agrícola. Pedimos, então, que nos seja remetido o endereço do professor ou da firma que comercializa este implemento.”

Osni Walter (Copagril)
Mal. Cândido Rondon/PR

Estas informações podem ser obtidas enviando correspondência ao professor Wladimir Pereira Gordo no seguinte endereço: Universidade Estadual de Campinas, Cidade Universitária Zeferino Braz, Barão Geraldo, caixa postal 1170, CEP 13100, Campinas/SP, fone (0192) 39-1301.



Época certa

“Venho solicitar, se possível, um calendário com as épocas corretas do plantio de hortaliças, pois tenho um pequeno sítio e para mim seria de grande utilidade.”

José Maria Torres Mosquera
Porto Alegre/RS

O anuário *A Granja do Ano*, edição 1987, publicou, à página 138, ampla matéria sobre o cultivo de hortaliças, inclusive uma tabela de horta natural, onde aparecem a época de semeadura, plantas companheiras e inimigas, adubação, rotação e usos medicinais das culturas de transplante e definitivas, bem como ensina a fazer a calda fertilizante a partir do esterco. Para adquirir o anuário, é só ligar 33-1822 e solicitar ao Departamento de Circulação.

Poluições

Na flor de seus 75 aninhos, recém-matriculada num curso de inglês, sem dispensar o vinho ou a cerveja, eventualmente o champanha às refeições, dirigindo seu Monza, jogando seu biribinha — minha mãe acabou sucumbindo à histeria ecológica que tomou conta da mídia nos últimos tempos. E anda preocupadíssima com os problemas que vão da poluição atmosférica ao uso indiscriminado de agrotóxicos.

Por isso, dá gosto vê-la comer das saladas de nossa roça, alfaces, almeirões, tomates, couves e rabanetes, que o compadre cultiva num cercado de bambu, lá no fim do pomar. “Salada sem agrotóxicos tem outro sabor!” exclama a senhora que me deu à luz durante a Segunda Guerra Mundial. Aliás, sejamos justos e verazes: um pouco antes de começar aquela guerra.

No entusiasmo que lhe provocam as alfaces e os tomates serranos, minha mãe não se acanha de repetir os pratos, generosamente regados a azeite português, ou, pelo menos, o que se vende hoje em dia nos mercados, com o rótulo de azeite lusitano. E eu fico quieto, porque sei da missa a outra metade, como também sei que o bom compadre se fez hortelão na escola de um japonês, que “adubava” as couves com agrotóxicos.

Desta escola, o compadre trouxe a certeza de que a saúde da horta está nos diversos venenos, que vai encomendando, e eu vou comprando na Camig, gerenciada pelo excelente Tadeu, ajudado pelo não menos excelente João. Tadeu & João, prova provada de que, pelo menos em São João Nepomuceno/MG, pode haver dedicação e eficiência no serviço público.

Voltemos às nossas couves. É muito possível, e até mesmo provável, que os produtos de nossa horta sejam tão ou mais tóxicos do que os hortifrúteis da Ceasa. Alfim e ao cabo, o compadre anda entrando em anos, e ainda não

mandou fazer os óculos. Portanto, não consegue ler as instruções dos vidros de veneno, de resto escritas num tipinho marotíssimo, menor ainda do que o corpo quatro, que já é ilegível para a maioria dos mortais.

Em defesa de nossa horta, e do pomar que lhe é anexo, devo dizer que o bom compadre, que também se alimenta das frutas e das verduras ali produzidas, tem uma saúde de ferro. E vem de assistir ao nascimento de seu décimo-segundo filho.

Borlaug, prêmio Nobel por suas pesquisas com o trigo, no discurso pronunciado perante a Academia Sueca, não se esqueceu de falar dos “ambientalistas histéricos”. Isto na década de 70, quando os ambientalistas eram muito menos histéricos do que são hoje.

Não vou dizer que a problemática ecológica não me preocupe. Preocupa-me, e muito. Mas penso que o exame do assunto deva ser deixado por conta dos ecólogos, que estudaram ecologia como ciência, de mesmo passo em que se deveria botar esparadrapos nas bocas dos “ecologistas”, que se contam por milhões no mundo inteiro.

Esparadrapo que não lhes permitisse continuar falando asneiras sobre uma porção de assuntos. Outro dia mesmo, um repórter da TV fazia matéria sobre o deserto que está sendo formado no interior do RS — um deserto original, porque chuvoso... —, e se julgou no direito de informar que o tal “deserto” já teria a metade da área de Israel.

A informação me doeu no ouvido, porque sei que Israel é um país peque-

no, mas nunca pude imaginar que tivesse 20 mil hectares apenas, já que o “deserto” gaúcho se aproxima, segundo o tal repórter, dos 10 mil hectares.

Eis senão quando, ontem à noite, folheando um atlas que recebi como brinde da revista Time, descobri que o Estado de Israel tem mais de 20 mil *quilômetros quadrados*. É isso aí: o jovem repórter confundiu quilômetro quadrado com hectare — quando o primeiro é cem vezes maior do que o segundo.

Quase todas as modificações importantes ocorridas em nosso planeta — glaciações, zonas tropicais que se transformaram em temperadas, florestas que se transformaram em desertos, leitos oceânicos que vieram ter à superfície, e outras complicações do gênero — são *anteriores* à presença do homem sobre a face da Terra, e, portanto, muito anteriores à invenção das motoserras.

Sirva a notícia de aviso para aqueles que vivem acusando o homem de tentar destruir o planeta em que vivemos. Sei, e todo o mundo sabe, que há muito de criminoso no processo de poluição dos ares e das águas, mas o problema é da competência dos ecólogos e dos organismos policiais, e não de meia dúzia de idiotas, que só querem aparecer diante das câmeras de televisão.

Enquanto isso, a pior de todas as poluições — a demográfica — vai de vento em popa, sem que os “verdes”, e os demais partidos do mesmo saco, se manifestem a respeito. Meu bom compadre, ao menos, tem tido casa, e comida, e escola, para criar seus 12 filhos. E os outros? Milhões de crianças criminosamente despejadas neste e noutros países, sob as vistas complacentes das CNBBs da vida, cheias de escrúpulos quando se trata de proibir, pura e simplesmente, como andou tentando fazer a China, que um casal tenha mais do que um filho. Aliás, certos casais não deviam ter filho algum. Estamos conversados.

Colheitadeira Ideal 1175 DS TURBO

Uma superpotência em todos os campos.

A tecnologia dos avançados motores turbo agora faz parte da nova colheitadeira Ideal. Mais potência, maior rendimento e melhor autonomia são algumas das vantagens que você só vai encontrar na 1175 DS Turbo. Passe no seu revendedor Ideal e conheça essa superpotência.



Melhor desempenho: Potentes motores turbo MWM ou Perkins com 145CV.



Conforto na operação: Novo freio hidráulico a disco. Menor esforço e manobras mais ágeis.



Maior autonomia: Novo tanque de combustível com 240 litros.



Otimização da Colheita: Plataformas flexíveis de 4,20m e 4,65m, com ainda maior flexibilidade.



Controle de velocidade: Indicador de avanço, permite retomadas de velocidade programada.



Proteção do ventilador: Eficiência do fluxo de ar garantida pela nova proteção do ventilador.



INDÚSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS IDEAL S.A.

Rodovia RS 344, km 1 - Caixa Postal 68
98.900 - Santa Rosa - RS - Brasil

O PRODUTOR RURAL.

Brutus T5 é o óleo produzido para a última safra de motores: os turbos. E por isto mesmo dá mais força e desempenho para todos os motores.

Brutus T5 é multiviscoso e evita o desgaste do motor. Você coloca Brutus T5 e só troca depois de muitas horas rodadas.

Experimente Brutus T5. O óleo que deixou os outros quilômetros atrás.

**BRUTUS T5.
O ÓLEO COM A FORÇA
DO TURBO.**



IPIRANGA

BRUTUS
T5



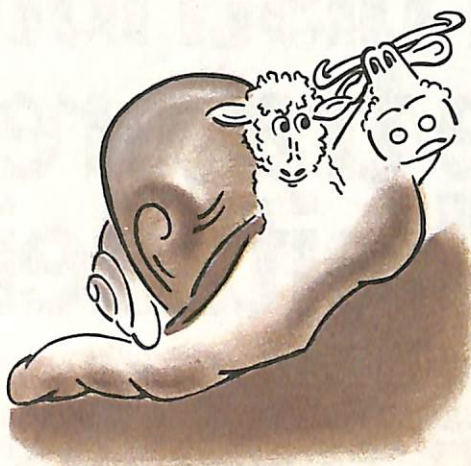
conteúdo 20 litros



Confusão de espécies

Até hoje, o criador de gado caracu João Felipe Loureiro, de Curitiba/PR, ex-presidente da associação da raça, vem dando gentilmente explicações sobre esgargos, e contou de forma exclusiva a história para **A Granja**: “Há dois anos, uma revista não especializada em agropecuária, de circulação nacional, publicou o telefone e endereço da nossa entidade, mas ao grafar a razão social colocou Associação Brasileira de Criadores de Caracol”. E muita gente esclarecida entrou nessa. Recentemente, ele recebeu correspondência toda pomposa do Ministério da Agricultura. Para quem ainda tem dúvidas, João Felipe Loureiro explica que a sua **caracu** é uma excelente raça de gado. Favor não confundir com **caracul**, que é uma raça ovina com alto valor na lã,

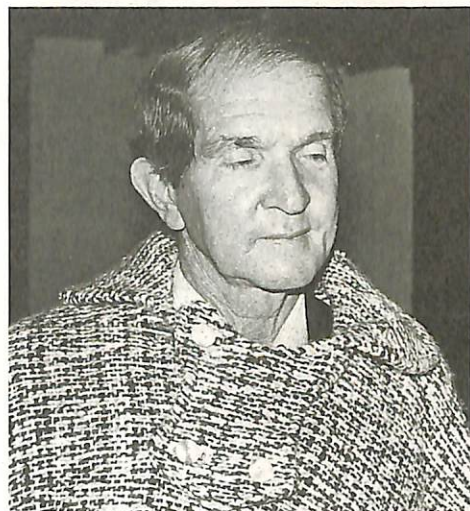
e nem com o **caracol** ou escargô, molusco comestível e prato cada vez mais apreciado pelos gurmês.



Primeiro mundo x terceiro mundo

A economia do mundo capitalista é realmente engraçada e, às vezes, coloca o produtor frente a paradoxos. Enquanto os produtores de leite do terceiro mundo lutam para obter o máximo de produtividade de suas “mimosas”, os primeiro-mundistas norte-americanos reagem para que uma droga que aumenta a produção leiteira — o BGH — não seja liberada pelas autoridades governamentais. É que nos EUA o governo já paga para certos produtores saírem da atividade, num mercado já inundado de leite. Com a liberação desta droga, os produtores beneficiariam-se, num primeiro momento, pelo aumento da produção e da receita. Mas, a longo prazo, seriam prejudicados pela queda dos preços mínimos pagos pelo governo. Um estudo da Universidade de Wisconsin calcula que a perda dos produtores desse estado seria por volta de US\$ 100 milhões por ano.

Fantasma de 64



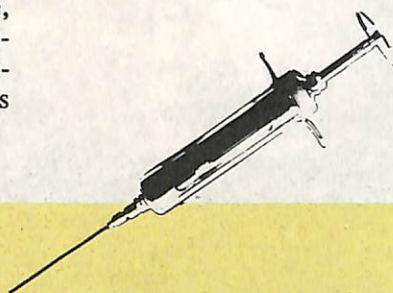
As greves de várias categorias e os atos terroristas dos últimos dias, que sacudiram o país, refrescaram, de forma pouco agradável, a memória de Garon Maia, irmão do lendário Sebastião Maia, que deixou o Brasil há vários anos, estabelecendo-se na Austrália. “Me lembro muito de 64”, diz com sua fala mansa, lembrando que “com tantos problemas, é voz geral aqui em Araçatuba que Tião acertou ao ir em-

bora”. Ao contrário do irmão, Garon ainda acredita que o país tem salvação. “O Brasil é bem maior do que tudo que acontece e fazem com ele”, garante, alertando, no entanto, que será necessário pensar bem antes de votar em algum candidato nas próximas eleições presidenciais de novembro.

De olho na aftosa

A frase vem sendo usada para identificar a campanha mundial que existe em torno do assunto. Nem poderia ser diferente, especialmente no Brasil. Afinal, a doença vem espantando o interesse de compradores europeus de carne brasileira. Uma das raras exceções é o Rio Grande do Sul, sobre o qual os importadores não têm manifestado grandes preocupações. Entretanto, a aparente calma corre perigo. Dos 51 milhões de dólares liberados pelo Banco Mundial para combate à doença, nem um único cent chegou ao Instituto de Pesquisas Veterinárias Desidério Finamor (IPVDF), da Secretaria da Agri-

cultura e do Abastecimento/RS, considerado a maior instituição de pesquisa e diagnóstico em medicina veterinária da América Latina e fabricante da vacina oleosa, de maior potência. Por outro lado, o Laboratório Regional de Referência Animal (Lara), também localizado na Grande Porto Alegre/RS, responsável pela fiscalização das vacinas oleosas contra a aftosa, recebeu recursos do Ministério da Agricultura que possibilitaram o início de obras em sua sede. Em outras palavras: haverá controle de qualidade, mas podem faltar vacinas.



A primeira vez que estes senhores se reuniram houve farta distribuição de tratores e colheitadeiras.



Sr. Fernando C. Beber - Presidente da Abraforte / Sr. J.A. Piñero - Dir. de Vendas e Marketing da Ford New Holland / Sr. Nelson Pizzani - Dir. Presidente do Consórcio Autoplan / Sr. Ivan Paiva - Gerente do Depto. de Consórcio da Ford New Holland / Sr. Gerson Maciel - Dir. Comercial do Consórcio Autoplan.

Estes senhores são diretores da Autoplan, da Ford New Holland e da Abraforte - Associação de Distribuidores Ford de Tratores e Equipamentos.

A primeira vez que eles se reuniram foi no dia 10 de maio último, para realizar a primeira assembléia do Autoplan Consórcio Nacional de Produtos Ford New Holland - Máquinas Agrícolas.

Participaram nove grupos formados por agricultores de todo o Brasil, quando foram entregues tratores e colheitadeiras, através de sorteios e lances.

A assembléia foi na sede da Autoplan, em Curitiba, e transmitida, ao vivo, via Embratel para toda a rede de Distribuidores/Representantes Ford New Holland.

Você pode participar da próxima reunião, que já está marcada para o dia 14 de junho. Procure seu Distribuidor/Representante Ford New Holland. Novos grupos já estão abertos.

Autoplan
CONSÓRCIO NACIONAL

DE PRODUTOS FORD NEW HOLLAND
MÁQUINAS AGRÍCOLAS



PLANTE ARROZ, SOJA, CAFÉ, O QUE QUISER. COM GARAVELO RURAL DÁ PÉ.

Garavelo Rural vai ajudar quem precisa de máquinas e implementos agrícolas para obter uma boa colheita.

Porque o Consórcio Garavelo Rural facilita a compra desses equipamentos, permitindo que você pague em planos de até 5 anos. Sem juros! Com prestações mensais, trimestrais ou semestrais, coincidindo com sua safra. Além disso, Garavelo Rural tem garantia de fornecimento dos fabricantes. Entre você também para esse mutirão.

Com Garavelo Rural dá pé.



CONSÓRCIO GARAVELO RURAL

O MUTIRÃO DO HOMEM DO CAMPO

Aqui você entra para o nosso mutirão:

• Aracaju - SE (079) 224-6917 • Araçatuba - SP (0186) 23-7632 • Araraquara - SP (0162) 36-6143 • Bauru - SP (0142) 23-8403 • Belo Horizonte - MG (031) 212-6464 • Botucatu - SP (0149) 22-3802 • Brasília - DF (061) 273-7171 • Campinas - SP (0192) 31-6985 • Campo Grande - MS (067) 383-2108 • Campos - RJ (0247) 22-2455 • Cascavel - PR (0452) 24-2525 • Cuiabá - MT (065) 322-8044 • Curitiba - PR (041) 222-6011 • Dourados - MS (067) 421-0112 • Feira de Santana - BA (075) 221-2044 • Florianópolis - SC (0482) 44-5110 • Fortaleza - CE (085) 244-5077 • Goiânia - GO (062) 224-8666 • Gov. Valadares - MG (0332) 21-1444 • João Pessoa - PB (083) 241-1401 • Juiz de Fora - MG (032) 212-8192 • Lins - SP (0145) 22-2344 • Londrina - PR (0432) 27-6050 • Maceió - AL (082) 221-2051 • Marília - SP (0144) 33-6288 • Ma-

ringá - PR (0442) 24-8414 • Natal - RN (084) 222-0284 • Ourinhos - (0143) 22-3300 • Piracicaba - SP (0194) 33-5918 • Porto Alegre - RS (0512) 22-4379 • Presidente Prudente - SP (0182) 22-2377 • Recife - PE (081) 222-1522 • Ribeirão Preto - SP (016) 625-8855 • Rio de Janeiro - RJ (021) 221-4212 • Salvador - BA (071) 359-5911 • Santo André - SP (011) 449-4865 • Santos - SP (0132) 35-5300 • São Carlos - SP (0162) 71-2309 • São João da Boa Vista - SP (0196) 23-2211 • São José dos Campos - SP (0123) 21-9133 • São José do Rio Preto - SP (0172) 32-4090 • São Luís - MA (098) 222-6463 • São Paulo - SP (011) 280-9266 • São Paulo II - SP (011) 259-3099 • Sorocaba - SP (0152) 32-3618 • Teresina - PI (086) 223-4242 • Uberlândia - MG (034) 235-7540 • Varginha - MG (035) 221-2465 • Vitória - ES (027) 222-4233

Filiado à



Nº 007



A frota de tratores e colhedoras está sucateada e o consórcio possibilita a renovação mais próxima do índice desejado de 10 por cento ao ano

Apenas no Rio Grande do Sul estão localizadas cerca de 40. Além deste estado, também merecem destaque em número de empresas São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná e Santa Catarina. A grande vantagem do sistema está na ausência de juros e no fato de bem ter um custo médio ao mutuário, que, por efetuar pagamentos mensais, ao quitar o seu plano dispendeu apenas o valor médio de mercado.

"Consórcio rendeu mais do que o dólar, ouro e também a poupança"

Considerando um grupo de 60 meses, que é o plano usado para a aquisição de máquinas e implementos agrícolas, caminhões e outros bens de alto custo, o valor pago pelo mutuário vai ser o preço médio entre o primeiro e o último produto entregue pela administradora. Isto mostra, em função dos bens duráveis terem uma valorização muito acima da inflação, que o investimento é incrivelmente rentável.

Túlio Jacques Massignan, presidente da Abac (Associação Brasileira das



Administradoras de Consórcio), Regional do Rio Grande do Sul, com sede em Porto Alegre, e diretor-presidente do Grupo Mapel Consórcio, de Erechim/RS, reforça esta idéia com dados mais convincentes: nos últimos dois anos, enquanto a caderneta de poupança apresentou um rendimento acumulado de 7 mil por cento, os consórcios renderam cerca de 135 por cento mais, ou seja, os bens rentáveis duráveis valorizaram 17 mil por cento (caso específico dos automóveis). "O investimento em consórcio rendeu mais do que o dólar, ouro ou poupança", enfatiza.

Atualmente atuando com automóveis, eletroeletrônicos, máquinas e implementos agrícolas e, mais recentemente, na casa própria, o consórcio é responsável pela colocação de 57 por cento de todos os veículos comercializados no Brasil, 18 por cento dos aparelhos eletroeletrônicos e 18 por cento das motos. Somando-se tudo isso, a re-

presentatividade é de três por cento do Produto Interno Bruto Nacional (PIB) — dados estatísticos de dezembro de 1988.

Problemas — Segundo Massignan, foi com o Plano Cruzado em 1986 que o consórcio registrou o maior crescimento de sua história, em função do congelamento de preços. Entretanto, neste mesmo período, as administradoras foram impedidas de funcionar, ficando praticamente dois anos paradas, pela falta de bens duráveis no mercado, voltando a operar regularmente em junho do ano passado, com novo crescimento. O Plano Verão reativou as vendas em todas as administradoras, principalmente porque os investidores queriam ter a mesma rentabilidade registrada na época do Cruzado.

O mercado de veículos, em especial, está num momento conturbado, pelas greves que atingem o setor (falta de uma política salarial) e pelos reajustes ▸

IMPLEMENTE-SE



VOCÊ QUE SE PREOCUPA EM TER
BOAS TERRAS, PROCURA AS MELHORES
SEMENTES E INSUMOS DE QUALIDADE...
COM OS IMPLEMENTOS ADEQUADOS
SEU LUCRO PODE SER BEM MAIOR.
A FORMA MAIS INTELIGENTE DE
OBTER ESSES IMPLEMENTOS É O
CONSÓRCIO.
ALÉM DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS,
VOCÊ PODE ADQUIRIR TRATORES,
CAMINHÕES, ANTENAS PARABÓLICAS,
KITS DE CASAS PRÉ-FABRICADAS...
TUDO PELO CONSÓRCIO.
ENTRE TAMBÉM PARA O CONSÓRCIO.
VOCÊ VAI ENCONTRAR O BEM
DESEJADO COM UM PLANO QUE
ENCAIXA PERFEITAMENTE NO SEU
ORÇAMENTO.
CONSÓRCIO. A MELHOR OPÇÃO DE COMPRA.

GRUPO SOPOUPE
Tecnologia e confiança em consórcios.



Matriz: Av. Paulista, 2073 - Horsa II - Terraço - CEP 01311
PABX (011) 289-5199 - Telex (11) 38487 - São Paulo



ESTE É O LANCE

Para adquirir carros,
videocassetes,
caminhões, tratores,
utilitários, antenas
parabólicas,
máquinas e
equipamentos, nada
melhor que a Arca
Consórcios*. Seu
dinheiro fica aplicado,
podendo pagar as
prestações só com os
rendimentos.
É um negócio seguro,
garantido e de
muita lucratividade.
Por sorteio ou
por lance, na Arca você
ganha sempre.



P.ALEGRE - Fones: 22-3399 e 42-5911/
N.HAMBURGO - Fone: 93-5553/
PELOTAS - Fone: 25-6404/
CAXIAS DO SUL - Fone: 221-8422.

ALEGRETE - Fone: 422-2864/
BAGÉ - Fone: 42-2077/
ESTEIO - Fone: 73-1862/
FARROUPILHA - Fone: 261-2644/
LAJEADO - Fone: 714-2092/
RIO GRANDE - Fone: 31-1062/
ROQUE GONZALES - Fone: 197/
SANTA MARIA - Fone: 222-2581/
SÃO LEOPOLDO - Fones: 92-1910, 92-2320 e 92-5980/
TRÊS DE MAIO - Fone: 535-1409/
VIAMÃO - Fone: 85-1507.

Plantão Eletrônico Permanente -
Fone: (0512) 22-9933

* Empresa gaúcha, independente, com larga experiência acumulada, mais de 40 mil bens já entregues e todos os compromissos cumpridos a rigor.

irreais dos bens. Já o consorciado, pelo congelamento, passou a procurar mais este sistema de aquisição. Para o presidente da Abac/RS, desta vez o descongelamento não deverá reduzir a procura, "pois há uma relação direta com as altas taxas de juros impostas pelo mercado financeiro", explica.

Consórcio rural — Pela própria expansão e necessidade do homem do campo, também como aperfeiçoamento das administradoras, há cerca de cinco anos surgiu o chamado consórcio rural. Nesta categoria, os tratores e colheitadeiras são os bens mais procurados. Entre os eletroeletrônicos, a preferência ainda é pelo freezer, sem falar nos resfriadores de leite, hoje um produto que também foi descoberto pelo sistema.

*Autoplan e Garavelo são
as empresas que mais se
destacam no consórcio rural*

Há três categorias distintas de consórcio em relação a prazos: 25 meses, para os eletroeletrônicos, bens de custo mais baixo; 50 meses, para automóveis e motos; e 60 meses, para caminhões, tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas. O consórcio rural distingue-se do sistema normal, em primeiro lugar, porque o produtor, quando na safra, pode antecipar as parcelas na sequência normal do carnê, ao contrário dos planos normais, onde as antecipações só podem acontecer na ordem inversa, ou seja, das últimas para as primeiras. Por exemplo, depois de colher sua lavoura, o produtor pode pagar seis meses corridos, ou 12, se assim o desejar. Isso só é permitido se ele adquiriu máquinas e implementos.

Mas Massignan adverte: "O consórcio não tem frustração de safra". Por isso é importante que, quando possível, o produtor antecipe as parcelas, pois as regras gerais são as mesmas para qualquer um dos tipos. Qualquer mutuário pode transferir o plano ou, se desistir, receber o que pagou, mas sem correção e no final do plano, para não prejudicar os demais integrantes do grupo. Outra vantagem do consórcio rural é que, além do prazo maior e da antecipação das cotas na ordem direta, os lances não são limitados, o que acontece com outros bens, atualmente restritos a 20 por cento.



Todas as empresas administradoras recebem, da Receita Federal, autorização para funcionamento. Para isso, há três requisitos fundamentais, lembra Massignan: ter capital, idoneidade e *know how*. Todas, sem exceção, podem atuar no consórcio rural, sendo que as que mais se destacam nesta área são a Garavelo e a Autoplan, a nível de Brasil.

Na hora de escolher uma administradora, é importante que o consorciado opte por uma empresa que tenha sede na sua região, aconselha o presidente da Abac. Isto porque durante a vigência do plano, que sempre é longo, as eventuais dúvidas possam ser resolvi-



Vantagem para o parque industrial: planejar as vendas, reduzindo a ociosidade e os custos

das perto de casa, evitando-se o risco do mutuário se sentir iludido ou enganado, fato muito comum durante o Plano Cruzado, quando o maior número de reclamações de consorciados junto à Receita Federal foi em relação a empresas que não tinham condições de dar a assistência necessária.

Hoje o Brasil, por ser o pioneiro, mantém a liderança na área de consórcios, em nível mundial. Até dezembro do ano passado, havia 3,2 milhões de consumidores, o correspondente a cerca de 35,4 mil grupos de mutuários. No segmento de tratores e implementos agrícolas, a atuação era de 2,9 por cento deste total.

O acesso — Para que um interessado ingresse no sistema, basta procurar uma administradora de sua confiança e fazer o consórcio, não sendo exigido nenhum tipo de comprovação. Quando da retirada do bem, serão preenchidos alguns requisitos, oferecendo ao grupo as garantias suficientes ao bem que ele estiver adquirindo.

Um cuidado que se deve ter é quanto aos mal-intencionados, “picaretas” que se infiltram no setor. Para escapar deles, a Abac mantém um serviço de informação ao usuário, que atende pelo telefone (0512) 21.2495. Além disso, a própria Receita Federal tem condições de dar os devidos esclarecimentos.

Quando do ingresso, o mutuário paga a primeira prestação acrescida de uma taxa de adesão. Algumas empresas, no entanto, dizem não cobrar esta taxa; é bom ficar alerta pois ela virá incluída nas prestações seguintes. Uma vez formado o grupo — no caso de ser de 60 meses, são 120 participantes; 100 para os de 50 meses e, para os de 25 meses, 50 —, é realizada a primeira assembleia, iniciando a participação por sorteio e por lance. A taxa de administração, que também é paga pelo mutuário, é proporcional ao valor do bem. Quanto mais caro for o bem a ser adquirido, menor será esta taxa. □

Consórcio rural: a chance do produtor autofinanciar-se

O Grupo Garavelo, marcando mais um de seus pioneirismos, lançou, em novembro do ano passado, um moderno e simples sistema de consórcio especialmente dedicado ao homem do campo: o Garavelo Rural. O projeto, que consumiu dois anos entre estudos e viabilização, é dirigido ao agropecuarista, para que ele tenha acesso mais fácil à compra de máquinas, tratores, sistemas de irrigação e implementos agrícolas, com a empresa associando-se à idéia do mutirão comum ao homem do campo.

Funcionando como qualquer outro consórcio, o Garavelo Rural tem como maior vantagem a variação nas prestações, que podem ser mensais, trimestrais ou semestrais, sempre coincidindo com a safra. Isto é, o agricultor só paga quando tem retorno do dinheiro aplicado na terra, por um prazo máximo de até cinco anos, sem juros. E mais: com a garantia de entrega dos fabricantes.

De acordo com Walter Colugnati, gerente de vendas nacional do Garavelo Rural, a idéia de um consórcio específico veio, em primeiro lugar, porque o produtor já vinha solicitando isto. Em segundo, pelas dificuldades existentes hoje com relação aos créditos na área rural, exigindo uma maior abertura para os agricultores e mais formas de aquisição de bens duráveis. E é aí que o consórcio torna-se a melhor alternativa, superando de longe os financiamentos junto às instituições bancárias, pois é um sistema sem juros e, além disso, o mutuário pode programar a retirada do bem.



Em Curitiba, a Autoplan realizou o sorteio do primeiro grupo dos produtos Ford/New-Holland. Ao lado, Ênio Mota, da Arca

No caso do consórcio rural, a empresa deixa de receber o valor do bem mensalmente, mas não deixa de proceder da mesma forma que num plano normal, caso dos automóveis. Segundo Walter, quem recolhe os lucros, trimestral ou semestralmente, vai concorrer todos os meses ao sorteio pela loteria federal e também pelas reuniões de lance, não onerando de forma alguma o caixa da administração, pois, se há o pagamento trimestral, por exemplo, todo o valor utilizado em caixa é para a entrega do objeto no valor do dia, explica o gerente.

Discordando de Walter, o diretor-presidente da Arca Consórcios, de Porto Alegre/RS, Ênio Mota, acredita que o sistema de pagamento baseado na safra não tem o mesmo êxito de um consórcio normal. Para ele, se houver uma arrecadação mensal, o bem pode ser entregue mensalmente,



caso contrário não há distribuição, pois torna-se onerosa para a administradora. Como a empresa considera esta prática pouco viável, não tem mantido regularmente nenhum tipo de plano específico para a área rural. Mas isto, por outro lado, não impede que o mutuário pegue, por exemplo, a sua carta de crédito e a direcione para a aquisição de um trator. Salientando as vantagens do consórcio sobre um financiamento, Mota lembra que as financeiras têm prazos de quatro a seis meses, com juros que variam de 25 a 30 por cento, o que torna o consórcio a alternativa mais viável do momento. ▸



JÁ CHEGOU
A NOVA
EMBALAGEM
PLÁSTICA
DE 5 LITROS

TÁ NA MÃO.

Agora, além da embalagem de 20 litros que você já conhece, você pode aproveitar esta grande novidade do NUTO H 68: a nova embalagem de 5 litros.

É plástica, prática e você carrega com uma só mão. E dentro dela, vem o mesmo Nuto H

de sempre: que impede a oxidação, a corrosão, a formação de espuma e o desgaste em tratores, máquinas e implementos agrícolas.

Passa a mão na nova embalagem de Nuto H 68 e resolva seu problema sem pegar no pesado.



Pra que se arriscar por aí?

Caderneta da Caixa

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL



Por que se aventurar aí fora nessa selva de cálculos?

Dividir... Multiplicar... OTN, IPC, BTN, MVR, LFT...

A segurança está na Caderneta da Caixa. Aqui você não perde nunca.

Essa é a palavra da Caixa. E a Caixa é a Caixa.

**Vem pra
segurança
da Caixa você
também.
Vem.**



Colugnati, do Garavelo Rural: consórcio mantém o poder de compra

Falando sobre a evolução dos consórcios, Walter Colugnati lembra que o sistema existe há quase três décadas e, mesmo com os altos e baixos, tem amadurecido, estando, hoje, dentro de uma concepção bastante firme no mercado. Haja vista a entrada de grandes empresas, inclusive multinacionais, no setor, formando seus estoques por intermédio do próprio consórcio.

Na área agrícola, o trator é a máquina mais procurada

Entre os produtos mais procurados, os veículos automotivos sempre mantêm a liderança em termos de participação no mercado. Isto serve para a linha de passeio e utilitários, entre eles o caminhão. Na parte de eletrodomésticos, lançada há pouco tempo, a representatividade fica principalmente para o videocassete, televisores, freezers e geladeiras. Já na área agrícola, o trator sempre foi vendido pelos consórcios em geral, o que demonstra ser o mais procurado. O fato dos próprios fabricantes terem os seus planos muito contribuído para

isto. Agora, no que se refere aos implementos em geral, apesar dos primeiros grupos terem sido formados em novembro passado, há uma grande procura. A Garavelo ainda está em fase de implantação, uma vez que as vendas iniciaram há pouco mais de um mês.

Walter ressalta ainda que o consórcio tem a característica de manter o poder de compra, ou seja, o integrante faz uma aplicação enquanto paga as prestações mensais e, na hora em que for contemplado, tem o dinheiro para comprar o objeto no valor do dia. Uma grande diferença está aí. Se alguém pegar o valor, digamos, de um trator, e colocar este capital no over, no open ou na caderneta de poupança, e deixar para comprar o veículo depois de seis meses, já não vai mais conseguir. Então, o consórcio tem a vantagem de manter o poder de compra, sem falar que se constitui, hoje, numa das melhores aplicações, pois vai corrigindo em função do valor do objeto. Se forem comparados os juros dados pela caderneta de poupança, pode-se notar que a aplicação é em níveis bem abaixo. Em síntese, o sistema nada mais é do que uma poupança com maior rendimento, que mantém o poder de compra.

Da mesma opinião de Walter é o empresário Ricardo Elia Efeiche, pre-

sidente do Consórcio Supoupe, de São Paulo. Ele defende a teoria de que o sistema sempre foi uma forma de poupança não inflacionária que, aliado à atual conjuntura político-econômica, passou a ser também uma das poucas formas de se adquirir bens sem estar submetido aos altos juros de mercado, às dificuldades em se conseguir financiamentos ou preocupar-se com a falta do produto desejado. É uma atividade cooperativista que cria uma expectativa, de acordo com o plano, a curto, médio ou longo prazo. Isso acontece de modo equilibrado e uniforme, não gera euforia ou recessão e, ao mesmo tempo, serve como regulador

de mercado.

Sorteio via satélite — Outra importante empresa do mercado que opera com consórcio rural é a Consórcio Nacional Autoplan, com sede em Curitiba/PR, que realizou no dia 10 de maio o seu primeiro sorteio para os produtos Ford/New-Holland, uma vez que foi ativado no último dia 13 de março. Este sorteio foi realizado via satélite para 34 pontos do país, pois a empresa colocou igual número de antenas parabólicas nos distribuidores espalhados pelo país, valendo-se de um serviço da Embratel de nome TV Executiva. A empresa vem aperfeiçoando o seu sistema de vendas nos seus 10 anos de atuação no mercado. Gerson Araújo Maciel, seu diretor comercial, explica que a Autoplan não cobra taxa de adesão e também nenhuma das taxas de expediente. "O cidadão não paga absolutamente nada de papel, só a mensalidade, onde já está incluída a taxa de administração", explica. Segundo ele, esta taxa varia de acordo com o valor do bem: pode ser de 10 por cento, nos bens de menor valor, 8,5 ou sete por cento. A legislação prevê 10 por cento nos bens com valor até 3.000 OTNs; 8,5 por cento nos bens de 3.000 a 4.000 OTNs; e sete por cento nos bens acima de 4.000 OTNs. A forma de pagamento das prestações é mensal. ▸

AGROLINE



OS MELHORES TRATORES NA FACE DA SUA TERRA.

Comprar um trator é sempre um bom investimento.
Comprar um trator agrícola Caterpillar é melhor ainda - porque não existem tratores melhores na face da terra.
Veja por quê:

✓ **POTÊNCIA VARIÁVEL**
Tecnologia exclusiva da Caterpillar para maximizar o desempenho no campo. Até 57% de aumento de potência na barra de tração para dispor da potência necessária ao tipo de implemento.

✓ **PROJETO ESPECÍFICO**
Quatro modelos, nas versões Super Rural (SR) e Super Agrícola (SA). Projetados para trabalhos de desmatamento, destoca, gradagem pesada, subsolagem, grãdagem leve, cultivo, nivelamento, além de manutenção de estradas e construção de açudes e canais.

✓ **MAIOR TRAÇÃO**
30% superior aos tratores de rodas do mesmo porte, devido à patinagem mínima das esteiras comparada aos pneus.

✓ **MENOR COMPACTAÇÃO**
Maior área de contato com o solo. Um D6D SA de 13 toneladas exerce uma pressão de 0,6kg por cm².
Um trator de rodas do mesmo porte exerce pressão de 1,5kg por cm².

✓ **MAIOR VERSATILIDADE**
Disponível para trabalhar o ano todo. Grades médias e pesadas, adubadeiras, sulcadores, lâminas, valetadeiras e muitos outros implementos não deixam a sua máquina sem ter o que fazer.

✓ **AGROLINE**
Alta produtividade com baixos custos de operação.

	POTÊNCIA NO VOLANTE	POTÊNCIA BARRA DE TRAÇÃO
D4E SA	97-125 HP	74-100 HP
D4E SR	80-125 HP	61-96 HP
D6D SA	165-216 HP	128-168 HP
D6D SA (opcional)	165-240 HP	128-187 HP
D6D SR	140-180 HP	111-139 HP



CATERPILLAR®

José Antônio Piñero, diretor de vendas e marketing da Ford/New-Holland, que esteve presente à realização deste primeiro sorteio, em Curitiba, destacou que a sua empresa realizou um casamento moderno ao escolher a Autoplan para entrega dos seus produtos. "É moderno porque é um trinômio: o consórcio Autoplan,

Com este sistema, o produtor escapa dos altos e baixos da economia

sério, bem organizado, sólido; os distribuidores Ford espalhados pelo país; e a Ford/New-Holland, que garante a entrega do bem", diz com bom humor.

Piñero ressalta a importância do consórcio ao afirmar que esta modali-

dade de compra de tratores e colheadeiras vai permitir uma renovação no parque de máquinas do país, que atualmente conta com 500 a 600 mil unidades. "Todo ano, em qualquer país do mundo, se renova 10 por cento, e nós estamos renovando por volta de 2,5 a três por cento, praticamente nada", declara.

Uma tendência, hoje, para o produtor rural se livrar dos financiamentos do governo, é o autofinanciamento. Pensando assim, Fernando Costa Beber, presidente da Associação Brasileira dos Distribuidores Ford de Tratores e Equipamentos, com sede em São Paulo, vê como positiva a iniciativa do consórcio.

Os "benefícios" da inflação — Fernando explica que um dos motivos para o bom funcionamento do consórcio é a inflação alta, e toma como

exemplo os Estados Unidos, onde praticamente não existe inflação e nem consórcio. "É que nos Estados Unidos qualquer financiamento é muito barato e o agricultor tem o bem na hora", adianta, explicando que no Brasil os juros são muito elevados. E a tendência é que as taxas sejam sempre maiores que a inflação. Também Piñero concorda com esta idéia do autofinanciamento, uma vez que o agricultor escapa dos altos e baixos da economia, uma vez que uma hora tem e outra não tem dinheiro no Banco do Brasil.

Segundo Ivan Paiva, gerente de administração de consórcios da Ford/New-Holland, o objetivo para este ano é o fechamento de 50 grupos para colhedores e tratores, com 120 participantes cada e prazo de 60 meses, correspondendo a 100 unidades mensais, duas para cada grupo: um por lance e outro por sorteio. Ivan estima que o sistema de consórcios, em geral, representa atualmente quase 36 por cento do mercado de tratores, englobando todas as marcas.

Simplicidade — Muita gente não se vê motivada a entrar num consórcio por falta de informações ou com medo das exigências burocráticas, pelo excesso de papel que é exigido. Gerson Maciel reitera que é tudo muito simples. No caso da Autoplan, diz: basta o agricultor se dirigir a um dos 161 revendedores Ford espalhados pelo país e preencher uma ficha cadastral. O produtor dá um cheque da primeira mensalidade e já concorre na próxima assembléia, sem nenhuma taxa adicional e praticamente sem nenhuma burocracia.

Finalizando, Gerson diz que o sistema de sorteio via satélite, onde o mutuário pode ver pela televisão todo o acontecimento, dá uma credibilidade muito grande, uma vez que no passado este sistema aparentava pouca seriedade. Num ponto, pelo menos, todos os que estiveram reunidos na bonita casa do chique bairro do Batel, em Curitiba, na noite do dia 10, concordam: a solidez e a agressividade da Autoplan devem garantir o sucesso do empreendimento, e a previsão é que 12 por cento da produção da Ford/New-Holland seja escoada via consórcio.

Gerson (ao lado): simples e sem burocracia.
Piñero (abaixo): casamento moderno



O TRATOR CERTO NA HORA CERTA

Ao decidir a compra do trator, é indispensável saber o tipo de exploração a que será submetido e as necessidades da fazenda

A escolha de um trator requer sempre cuidadosas considerações. A seleção deve resultar do alinhamento do programa de produção da propriedade com o mercado, tendo em vista um critério básico: a obtenção do máximo rendimento com um mínimo de despesas, nas condições colocadas pelo plano de produção. A escolha racional baseia-se na caracterização das operações requeridas pelo programa de produção da propriedade e na avaliação das características de desempenho operacional e econômico das máquinas existentes no mercado.

O primeiro item na escolha do trator certo é saber exatamente qual a necessidade da fazenda. Vários fatores, peculiares a cada propriedade, devem ser levados em conta na avaliação das vantagens da compra deste ou daquele equipamento. Os principais são: tipo de solo e cobertura vegetal; topografia; intensidade de cultivo; extensão da propriedade; culturas principais; tratores e implementos já existentes na propriedade.

É essencial avaliar o conjunto trator/solo/implemento/planta a ser cultivada. Deve-se partir do tipo de exploração a que a máquina vai ser submetida, para ter certeza de que está escolhendo a máquina adequada.

Tipo de solo e cobertura vegetal — Os solos variam muito de uma região para outra do país, no interior de cada

estado e até numa mesma propriedade agrícola. Um trator que trabalha um solo argiloso e plano apresenta uma resposta diferente de outro que atua em solo arenoso com declives acentuados. No trabalho em várzeas, o peso passa a ter grande importância, pois este tipo de terreno exige uma flexibilidade maior na flutuação do trator. No desbravamento de novas glebas, o trator de esteira é insubstituível, pois, além de derrubar matas, faz a destoca e o enleiramento, ainda retorna pelo caminho que abriu, puxando arados ou grades pesadas.

Topografia — Muitas vezes inviabiliza o emprego de máquinas, chegando inclusive a determinar o tipo de cultura a ser implantado. Um trator de rodas 4x2 só pode trabalhar em terrenos com inclinação máxima de 15 a 18 por cento. Quando o declive ultrapassa este índice, não se aconselha o uso da motomecanização, pois este tipo de trator pode tombar, colocando em risco a vida do operador. Só os tratores dotados de tração dianteira auxiliar (TDA) podem operar a uma declividade um pouco maior, devido ao maior peso no eixo dianteiro, aderência ao solo e freios nas quatro rodas. Já os tratores de esteiras podem trabalhar a declividades ainda maiores por causa do baixo centro de gravidade e firme aderência ao solo.

Intensidade de cultivo — Um trator convencional de baixa potência é mais que suficiente para uma propriedade com pequena área cultivada. Entretanto, uma propriedade com menos de 20

hectares, mas intensamente cultivada, pode exigir tratores maiores, com potência para puxar arados de três a quatro discos, próprios para áreas de múltiplos cultivos e safras intercalares em pequenos espaços de área e de tempo. Por outro lado, é sempre melhor ter um trator um pouco maior do que o necessário.

Extensão da propriedade — Não se pode estabelecer com rigor a relação ideal entre o tipo de trator e a extensão da propriedade. A este fator muitos outros se sobrepõem, como a cultura explorada, o sistema de cultivo, a extensão dos campos, etc. No dimensionamento, a capacidade de trabalho é fundamental. Esta é determinada pelos seguintes fatores: largura de trabalho da máquina, velocidade de operação e eficiência de campo.

Na seleção de equipamentos para lavouras de cultivo anual, é importante levar em conta, além dos fatores já mencionados o planejamento da propriedade, elaborado a partir de um levantamento detalhado das operações a serem executadas no decorrer do ano. O levantamento deve ser mensal e conter o número de horas de uso das máquinas, de acordo com o tipo de operação, além de uma estimativa do tempo disponível e do ritmo de operação dos implementos. Para uma escolha acertada, convém tomar como referência a época do ano de maior demanda. Nestas condições, a possibilidade de executar um serviço agrícola nos prazos recomendados pelos técnicos muitas ve-



zes determinará o tipo de equipamento a ser adquirido. Nos quadros 1 e 2, temos relações entre a potência do trator com sua capacidade de trabalho, considerando-se dois meses ou 500 horas com período crítico para o preparo do solo, e uma eficiência de campo de 80 por cento.

Além do preparo do solo, as operações de aplicação de defensivos e cultivos também devem ser consideradas, pois exigem serviços constantes com tratores de baixa e média potências. Nos terrenos planos e sem maiores obstáculos a manobras, provavelmente o

trabalho do trator de alta potência deverá ser complementado com o uso de um trator médio ou leve.

Não existem regras fixas para a escolha dos tipos de tratores em função do tamanho da propriedade. O que existe são conceitos, que proporcionam ao agricultor a obtenção do equipamento que melhor se preste às condições locais da propriedade e que melhor sirva às operações agrícolas, estudando-se para isso todas as combinações possíveis nestas operações.

Principais cultivos — São fator determinante na escolha do trator e de

seus implementos, ou seja, o tipo de equipamento depende da cultura a ser implantada. O trator é apenas um motor com quatro rodas, que serve para puxar os implementos. Estes sim é que vão cuidar das operações agrícolas, desde a aração até a colheita. A cultura do café exige implementos específicos e tratores estreitos e de baixa potência, para efetuar as operações de trato culturais. Já a cultura da cana-de-açúcar necessita de tratores de elevada potência. Nas culturas anuais, os tratores TDA ou de esteiras podem ser usados no preparo do solo, e os convencionais ▷

4x2 no cultivo e aplicação de defensivos.

Tratores existentes na propriedade muitas vezes determinam o tipo e marca do equipamento a ser adquirido, pois isto pode ser feito para completar o parque de máquinas ou em substituição aos tratores muito usados.

Relação custo-benefício — Ao comprar um trator, o usuário deve observar que este passa a gerar dois tipos de custos. Um deles são os custos fixos, relativos à depreciação, juros, seguro e abrigo. Assim, o trator passa a onerar o proprietário, utilizado ou não. Outro custo são os operacionais, referentes aos gastos com combustível, lubrificantes, reparos, manutenção, peças e operador. Daí ser de suma importância a utilização máxima do trator para se reduzir ao mínimo possível os custos fixos e operacionais, quando expressos em custo horário:

Custo horário =

Custos fixos + Custos variáveis

Número de horas de trabalho

A otimização do uso do trator requer a aquisição do maior número possível de implementos agrícolas. Os pro-

prietários de tratores de rodas, que são fornecidos com os implementos básicos de preparo do solo (arado e grade), além de uma carreta, não devem medir esforços para completar o conjunto de equipamentos, adquirindo, principalmente, a semeadora-adubadora, o cultivador e a roçadora, implementos de uso constante na agricultura. Um grande elenco de implementos, como distribuidores de calcário, semeadoras de pastagens, pulverizadores, plainas, ceifadoras e enfardadoras, pode ser adquirido sempre que a amplitude e a intensidade da exploração agropastoril exigirem. Além disso, é possível utilizar o trator como motor estacionário, para a movimentação de moinhos, debulhadores e outros implementos que, em geral, são usados em períodos do ano diferentes dos demais.

Uma regra básica sempre deve ser observada: a compra de um trator e seus implementos só interessa quando é possível usá-los intensamente durante o ano todo. Havendo período de ocio-

Trator e implementos parados são sinônimos de prejuízo



Utilizar ao máximo para reduzir custos

sidade, o ideal é alugá-lo para proprietários vizinhos. Considera-se mil horas por ano um índice excelente de ocupação do trator. Para uma necessidade inferior a quinhentas horas anuais, a compra de máquinas não é indicada.

Atualmente, em muitas situações, o custo operacional substitui o preço de aquisição. Toda a estratégia de planejamento dos fabricantes de tratores se baseia no custo operacional e não mais no preço. Isto significa que em trabalhos de preparo do solo, usando-se os TDA, apesar de um preço da máquina superior, obtém-se um custo operacional menor para o comprador, que acaba conseguindo um rendimento maior e um consumo melhor.

O usuário não deve esquecer das facilidades que a rede de assistência técnica deve apresentar, questionando sobre a capacidade do fornecimento das peças de reposição. Trator parado é sinônimo de muito prejuízo e dores-de-cabeça, se não for atendido prontamente. O ideal é comprar o melhor que o mercado oferece pelo menor preço, mas analisando bem todas as vantagens e desvantagens de cada modelo na hora do trabalho.

**Quadro 1 — Potência do trator (4x2)
Capacidade de trabalho (ha)**

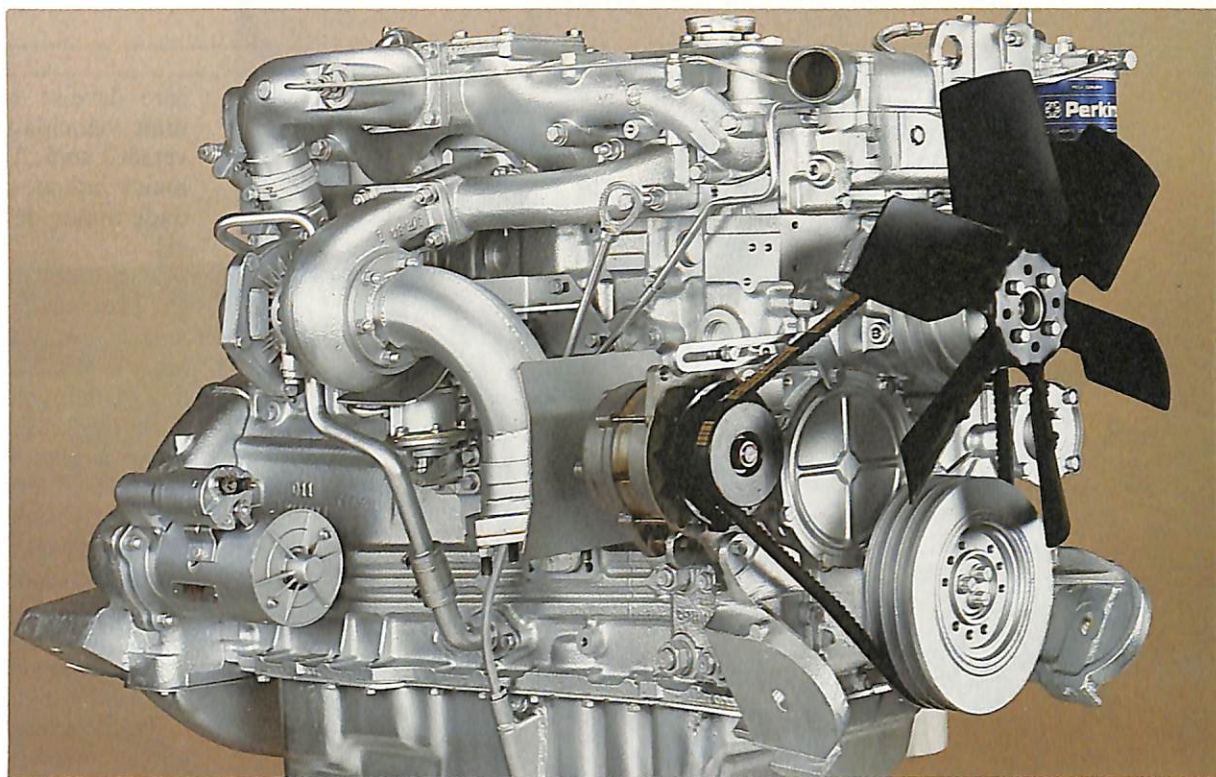
Potência	Operações	
	Arado	Grade aradora
38 - 47	120 - 160	—
57 - 66	170 - 200	—
66 - 76	200 - 310	300 - 400
76 - 85	220 - 350	280 - 500
95 - 122	260 - 400	350 - 550

Fonte: Os Cuidados com o Trator - Silveira, G.M.

**Quadro 2 — Potência do trator. Tração dianteira auxiliar
Capacidade de trabalho (ha)**

Potência	Operações	
	Arado	Grade aradora
76 - 85	160 - 300	360 - 650
95 - 121	270 - 400	390 - 680
122 - 144	330 - 400	400 - 800
+ 145	360 - 450	420 - 1.000

Fonte: Os Cuidados com o Trator - Silveira, G.M.



A Revolução De 30.

Entre as revoluções que aconteceram em nosso País, uma das mais importantes foi a dos motores Perkins.

Importante porque foi feita com trabalho, com coragem, com busca incansável de evolução tecnológica.

Hoje a Perkins oferece mais de cem versões de motores para os mais diferentes usos: no transporte, na agricultura, na indústria e na construção naval.

O excelente desempenho e a durabilidade comprovada garantem aos motores Perkins, inclusive, a participação na exigente e rigorosa indústria dos veículos militares. Sua versatilidade permitiu o desenvolvimento de um modelo especial de motor, que atende a várias funções vitais, para Amyr Klink e seu barco, que permanecerão por mais de um ano na Antártica.

A Perkins possui ainda uma rede distribuída estrategicamente em todo o território nacional, com técnicos e mecânicos altamente capacitados com treinamento e orientação permanente.

O Centro de Treinamento Perkins já formou mais de 32 mil profissionais.

Essa história de 30 anos fez da Perkins uma marca reconhecida mundialmente, o que permite a constante troca de informações com a Inglaterra e com outros países, através do Grupo Perkins Internacional.

Tudo isso, sem dúvida, é mais do que uma história. É uma revolução.

 **Perkins**

30 ANOS. TODA FORÇA À FRENTE.



Um fator que deve ser considerado na compra de um trator é o número de marchas. Quando não se utiliza a marcha ideal — o manual de instruções indica em qual rotação o motor deve trabalhar para atingir o melhor desempenho —, o resultado é a elevação de consumo. Na hora da aquisição do tra-

O conforto e a segurança aumentam os custos, mas melhoram o desempenho

tor, deve-se considerar que, quanto mais velocidades ele apresentar, mais versátil será. Um número de marchas maior indica, portanto, uma possibilidade maior de economia de combustível.

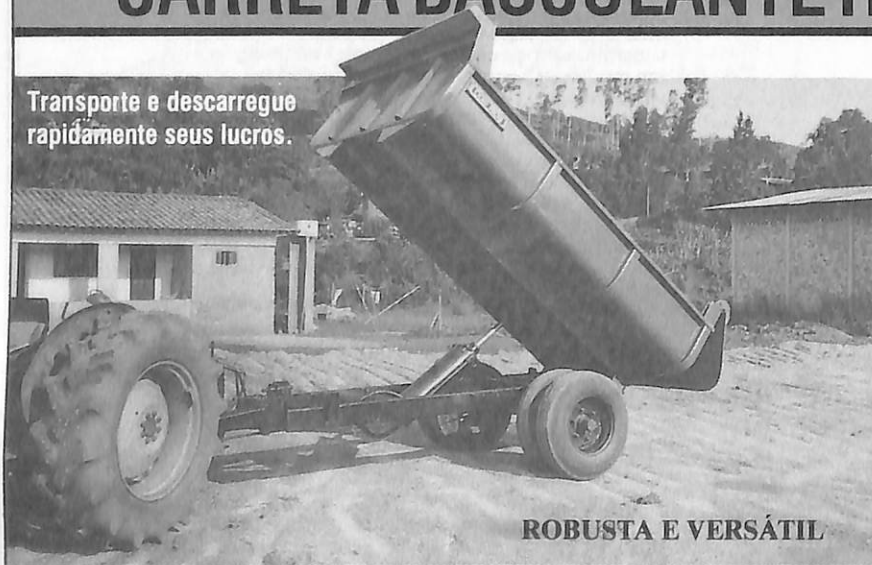
A evolução dos projetos e desenhos das fábricas de tratores sempre foi planejada visando a melhorar cada vez mais a eficiência e diminuir o consumo. Atualmente, um novo item tem sido considerado: o conforto do operador e sua segurança. Esta mudança tem aumentado depois da constatação de que os operadores apresentam melhores desempenhos quando menos expostos às condições adversas. Assim, se o custo operacional eleva-se com a adoção de itens de conforto, ele baixa com o melhor desempenho do operador, o que acaba nivelando-o novamente.

Trator x implementos — Um aspecto que merece especial atenção é a compatibilidade dos implementos com o trator. A potência exigida pelos implementos deve estar aquém da capacidade máxima dos tratores e seus motores. Problemas de adequação, frequentes em muitas propriedades agrícolas, indicam falta de planejamento e de orientação técnica, já que existe o implemento certo para cada faixa de potência.

É evidente que vários fatores influem na escolha do implemento, como: tipo de solo, condições de trabalho, tipo de cultura, etc, mas o primeiro item a ser considerado é o modelo do trator que irá tracioná-lo. □

CARRETA BASCULANTE HIDRÁULICA

Transporte e descarregue rapidamente seus lucros.



ROBUSTA E VERSÁTIL

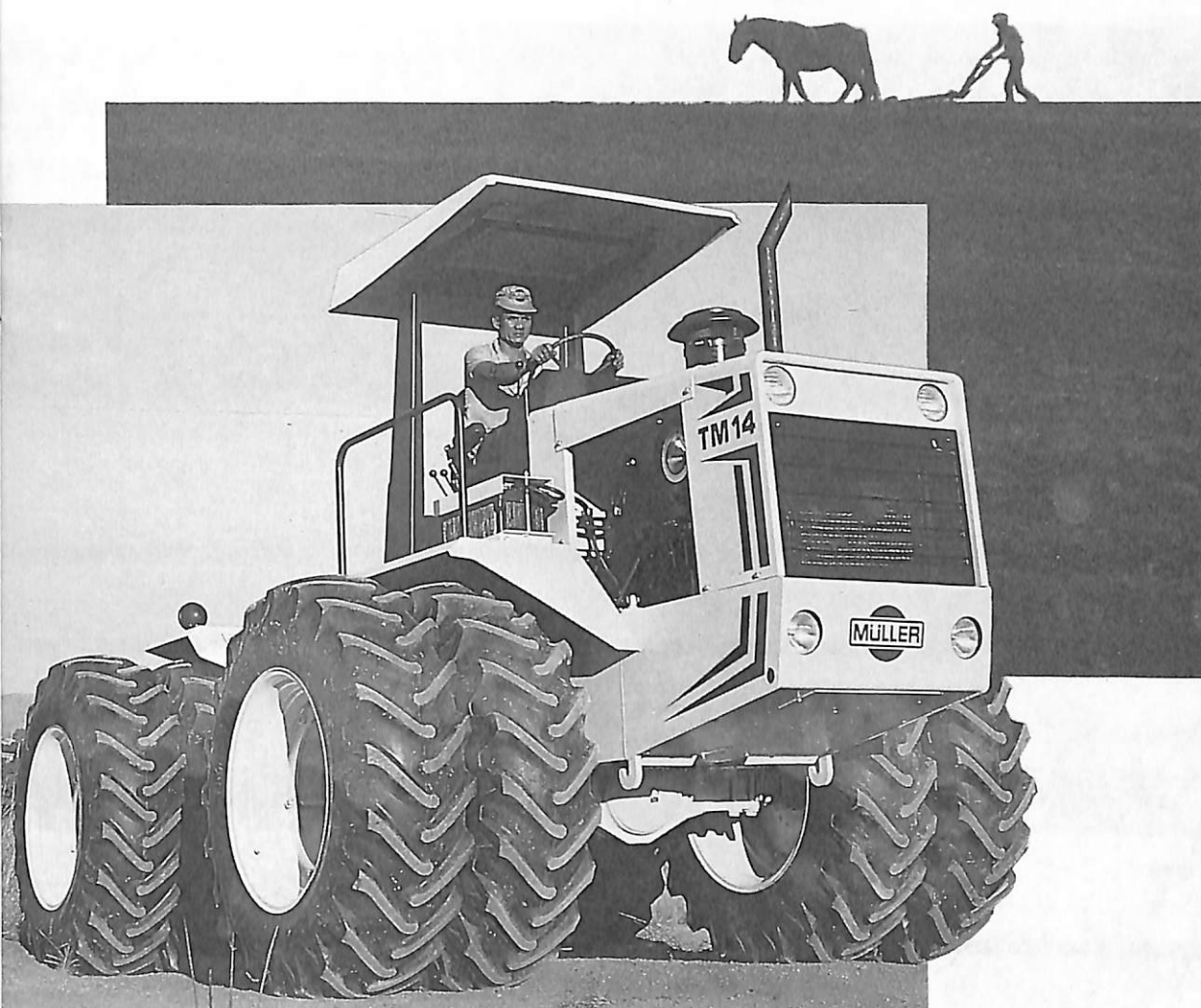
FABRICAÇÃO EM DIVERSAS VERSÕES:

- Versão para menor volume
- Versão para maior volume - graneleira
- Com ou sem rodados duplos
- Com ou sem freios
- Com ou sem portas laterais
- Com um ou com dois eixos
- etc.

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



Da tração animal ao supertrator

Substituto do cavalo e do boi, que puxavam arados e grades, o trator constitui-se de uma unidade móvel de potência, formada, basicamente, por um motor com sistemas de transmissão, direção e locomoção. O trator empregado para fins agrícolas é construído de modo a se adaptar às mais diferentes condições oferecidas pelas múltiplas tarefas que deve executar. Deve ser de fácil manejo e oferecer comodidade e segurança para o operador, além de ampla visibilidade em todas as direções. Além disso, é indis-

pensável possuir engate e desengate de implementos simples e rápido, sem contar a facilidade de manutenção e a boa proteção de peças e dispositivos empregados com os mais diversos tipos de acessórios para a lavoura. Embora simples, o trator precisa ser resistente, já que seu uso ocorre em condições adversas. Ao ar livre, por exemplo, fica constantemente exposto à poeira, ao calor e ao vento. Os modernos tratores possuem dispositivos que permitem adaptá-lo para operar vários equipamentos, que

substituem o emprego de mão-de-obra operária ou de tração animal, tanto nas atividades agrícolas como pastoris.

Os tratores são dotados de potências diversificadas, para atender às exigências das condições de trabalho existentes nas propriedades rurais e à pluralidade de serviço. Sob esse aspecto, dividem-se em leves, médios e pesados. Conforme a Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores, os tratores leves têm motores com potência até 49cv, os mé-

SUPERADITIVO BARDA

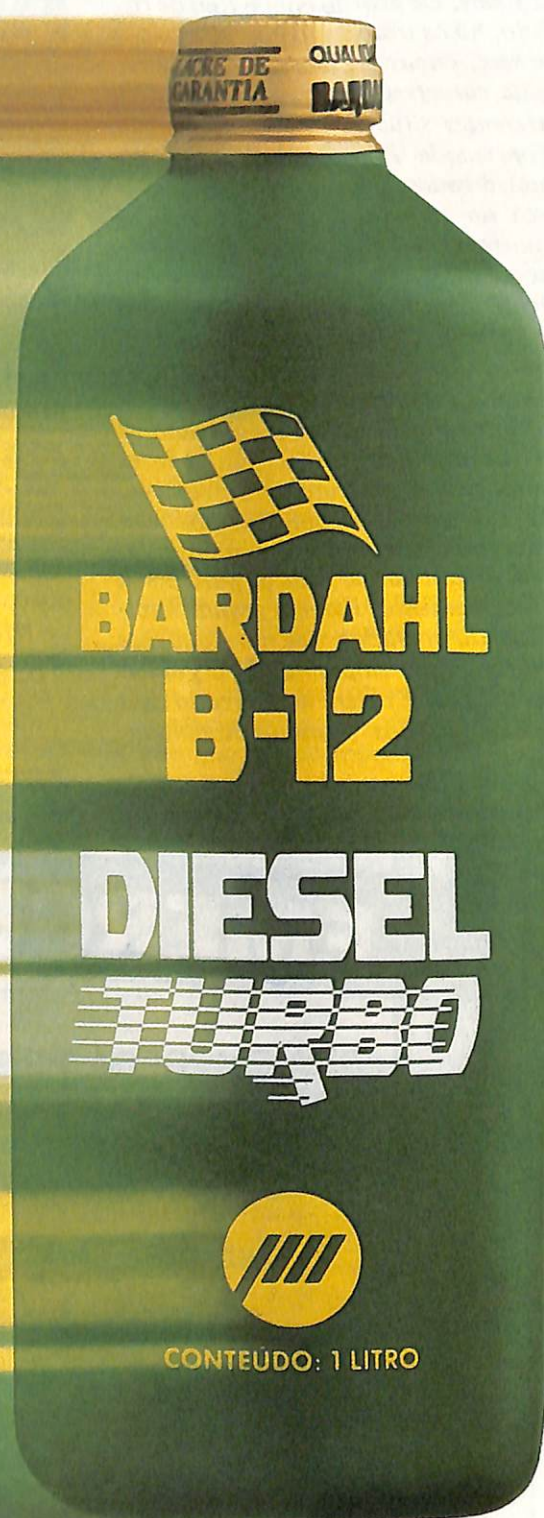


VOCÊ VAI VER A D

Não existe nada igual a Bardahl B-12 Diesel Turbo, o superaditivo multiviscoso especialmente desenvolvido para motores a diesel, turbo ou aspirado. Você vai ver a diferença na potência: Bardahl B-12 Diesel Turbo, com sua fórmula exclusiva de atra-

ção polar, mantém a máxima potência do motor, mesmo nas mais variadas temperaturas e rotações. Você vai ver a diferença na resistência: Bardahl B-12 Diesel Turbo age diretamente na lubrificação, evitando o atrito, a corrosão, e reduzindo o des-

HL B-12 DIESEL TURBO



DIFERENÇA A JATO.

gaste das peças vitais do motor. Você vai ver a diferença na economia: Bardahl B-12 Diesel Turbo possui propriedades detergentes, dispersantes e antioxidantes. Isso não só permite trocar de óleo com quilometragens mais elevadas, mantendo

a viscosidade ideal, como também economiza combustível. Use sempre Bardahl B-12 Diesel Turbo nas reposições ou a cada  **BARDHAL**® troca de óleo. E viva a diferença. TUDO ANDA BEM COM BARDHAL.

dios de 50 a 90cv e os pesados acima de 100cv. De acordo com o tipo de rodado, há os tratores de rodas, esteiras ou semi-esteiras. Cada um deles apresenta características próprias para as diferentes situações de utilização na propriedade. Podem ter duas, três ou quatro rodas. De acordo com a natureza do trabalho que executam, os tratores podem ser agrícolas, propriamente ditos, que fazem operações no meio rural, e florestais, empregados na exploração da madeira em operações de corte, transporte, beneficiamento e armazenamento.

Motocultores ou Motocultivadores — Conhecidos como cultivadores motorizados ou tratores de rabiças, são máquinas agrícolas que possuem duas rodas tratoras em um só eixo, além de um par de rabiças para o seu direcionamento. Exigem grande habilidade do operador, que normalmente o dirige a pé, empunhando o guidão das rabiças. Existem no mercado dois modelos básicos: os minimotocultiva-



Motocultor com seu implemento característico, a enxada rotativa

Os cultivadores motorizados colocam a força mecânica ao alcance do produtor

dores e os motocultivadores convencionais. Três empresas fabricam os mini, que têm potência no motor entre três e 3,5cv, a gasolina, de dois ou quatro tempos e com refrigeração a ar. Seu peso varia de 66 a 79 quilos e a transmissão oferece duas marchas à frente. O consumo varia de 0,8 a 1,4l/hora. Seu implemento básico é a enxada rotativa. É usado como cultivador em pequenas chácaras e sítios, podendo executar também trabalhos de aração, sulcagem, mistura de adubo, controle de ervas daninhas, formações de canteiros, de jardins e remoção de cama-de-aviário, entre outras atividades. Os principais acessórios são os seguintes: grade niveladora, roda para transporte, enxada para cultivo, conjunto de enxadas em "L", conjunto de discos para cama-de-aviário e capina, conjunto de roçadeira com rodas, conjunto para pulverização e irrigação, sulcador e carretinha para 250 quilos. Os motocultivadores convencionais são equipados com motor diesel, de quatro tempos, um cilindro, refrigerado a água e com potência variando de oito a 13cv, com dois fabricantes no mercado. Possuem embreagem multidisco a seco, de acionamento mecânico e caixa de mudança com quatro marchas à frente e uma à ré, ou seis marchas à frente e três à ré. Possuem ainda tomada de potência para acionar implementos agrícolas.

Os cultivadores motorizados colocam a força mecânica ao alcance de pequenos proprietários rurais que

EMERGÊNCIA

SUA EMPRESA PRECISA DE ASSISTÊNCIA? NÃO ESPERE MAIS.

- Temos a melhor assistência médica para sua empresa.
- Cuidamos de seu funcionário, preservando sua saúde, para que ele tenha um bom rendimento em seu trabalho.

NÃO PENSE MAIS

Faça um contato conosco.

A saúde de seu funcionário é a garantia do seu lucro.



SERVIMED

SERVIÇO DE ASSISTÊNCIA MÉDICA LTDA

Av. Independência, 944
Fones: 24.3333 - 27.2666
Av. São Pedro, 1201
Fone: 42.4242
Porto Alegre - RS

não precisam usar um trator convencional. São indicados para trabalhos agrícolas em áreas de até dez hectares.

Respeitadas a potência da máquina e as demais especificações do fabricante, diversos implementos podem ser adaptados aos motocultivadores. O mais difundido é a enxada rotativa, de vários modelos e diferentes funções. Trabalham também com arado de disco e aiveca, fixo ou reversível. Operam com roçadeira, colocada na parte frontal ou lateral. Há, também, um aparador de grama acoplado na parte traseira, após a remoção da enxada rotativa. Os motocultivadores



Minimotocultivador em operação de cultivo

permitem a colocação de carretas, pulverizadores, bombas de irrigação e debulhadores de cereais. Convém lembrar que é possível adaptar a maior parte dos implementos usados como tração animal a esse tipo de trator. São muito usados em solos turfosos, no cultivo de hortaliças e em áreas irrigadas na cultura de arroz. Leves, não compactam o solo nem afundam no terreno, além de serem de fácil operação devido ao seu menor espaço de manobra.

Microtratores — São tratores de dois eixos e quatro rodas em que o operador vai sentado, dirigindo o equipamento através de um volante. Existem dois tipos no mercado: um específico para o corte de grama e outro de uso agrícola. O microtrator é usado essencialmente para aparar gramados de sítios, áreas industriais,



Microtrator cultivando milho com grade

clubes, campos de futebol e golfe, acostamentos de auto-estradas, jardins e outros lugares. Pode ser utilizado também para rebocar carretas. Equipado com motor diesel a quatro tempos, com um cilindro e potência no motor em duas versões: 4,5cv ou 11cv. A caixa de câmbio tem quatro marchas à frente e uma à ré e o peso de 215kg, sem engate de três pontos ou tomada de potência.

Os microtratores agrícolas são indicados para uso em pequenas e médias propriedades, em atividades como horticultura, fruticultura e olericultura. São fabricados por uma única empresa, com três modelos no mercado, cujos motores variam entre 16 e 36cv. São dotados de boa parte dos recur-

sos de um trator convencional leve: tomada de potência, engate de três pontos com levantamento hidráulico, barra de tração, bitolas ajustáveis, bloqueio do diferencial, entre outros dados. Acionado a diesel, o motor tem um cilindro, no modelo de 16cv, e dois nos modelos de 36cv; refrigeração a ar; a transmissão possui embreagem a seco; o câmbio apresenta sete marchas à frente e três à ré ou seis marchas à frente e duas à ré.

Trator de rodas convencionais — Agrícola por excelência, é projetado para todos os trabalhos na propriedade, desde o preparo periódico do solo, plantio, cultivo, pulverizações, colheita, transporte, até o acionamento de máquinas estacionárias, como ▷



Trator de rodas convencional em trabalho com roçadeira



Saúde é peso.

IVOMEC*.

Este antiparasitário de última geração pode ajudá-lo a melhorar a saúde e o ganho de peso do seu rebanho.

Ação segura, eficaz e prolongada no seu gado, da cria ao abate.

IVOMEC* controla os parasitas para ajudar a melhorar a saúde, aproveitamento dos pastos, aparência e eficiência reprodutiva, ganho de peso e lucratividade.

Use IVOMEC* o ano inteiro. Saúde é peso. Saúde é lucro.

EXPERIMENTO COM BEZERROS GANHO DE PESO (6 MESES)

80.1 kg	68.4 kg	+ 11.70 kg
IVOMEC*	triclorfon + coumatós	DIFERENÇA

EXPERIMENTO COM ANIMAIS DE RECRIA A PASTO GANHO DE PESO (1 ANO)

197 kg	165 kg	+ 32 kg
IVOMEC*	TRADICIONAL (albendazole + triclorfon)	DIFERENÇA

EXPERIMENTO COM ANIMAIS DE TERMINAÇÃO A PASTO GANHO DE PESO (120 DIAS)

125.9 kg	106.1 kg	+ 19.8 kg
IVOMEC*	oxfendazole e triclorfon + coumatós	DIFERENÇA

GANHO DE PESO EM NOVILHAS/103 DIAS

59.2 kg	41.8 kg	+ 17.4 kg
IVOMEC*	CONTROLE	DIFERENÇA

PERFORMANCE REPRODUTIVA EM VACAS TRATADAS COM IVOMEC* ANTES DO PARTO PORCENTAGEM DE PRENHEZ

80%	75%	+ 5%
IVOMEC*	CONTROLE	DIFERENÇA



Saúde é lucro.

- 45 bezerros pré-desmame, mestiços.
- **GRUPO IVOMEC***: 1 tratamento no início e repetido após 3 meses.
- **GRUPO TRADICIONAL**: 4 tratamentos; 1 no início e repetido a cada 30 dias.

Os animais (vacas e bezerros) ficaram no mesmo pasto.
Dosagens recomendadas por bula.
Sem significância estatística.
TS-BR-014-85

- **GRUPO IVOMEC***: 3 tratamentos junto com a Aftosa e mais 2 contra o verme.
- **GRUPO TRADICIONAL**: Albendazole, 3 tratamentos junto com a Aftosa e mais 7 tratamentos com triclorfon contra o verme.
- Gado Nelore, 1,5 anos, Piracicaba - SP.

Dosagens recomendadas por bula.
ASR-11401

- 100 animais com 2,5 anos de idade.
- **GRUPO IVOMEC***: Tratamento no início e após 3 meses.
- **GRUPO TRADICIONAL**: Tratamento com Oxfendazole no início e triclorfon + coumafos no início e após 3 meses.

Todos os animais foram mantidos no mesmo pasto.
Dosagens recomendadas por bula.
Sem significância estatística.
TS-BR-024/86

- Somente 1 tratamento.
- Dose Utilizada: 1ml/50 kg P.V.
- Animais: 58 novilhas.

Autores: Batti, A.F.; Gettimbay, G.
Nenhuma reação adversa foi observada.
Sem significância estatística.

- Somente 1 tratamento.
- Dose Utilizada: 1ml/50 kg P.V.
- Animais: 1465 vacas.

J Vet Pharmacol Therap 7:1-16, 1984 • Vet Record 116:151-153, 1984
• dvm 16 (10): 33-38, 1984 • Am J Vet Res 45:2455-2457, 1984 • Proc
16 th Ann Con Am Assn Bov Pract, 69-71, 1984.
Autores: Holste, J.E.; Wallace, D.A.; Hudson, D.B.
Nenhuma reação adversa foi observada. Sem significância estatística



ANTIPARASITÁRIO DE ÚLTIMA GERAÇÃO.

Você pode ver a diferença no seu gado.



Trator leve (acima) e outro pesado (ao lado), ambos com tração dianteira auxiliar no preparo do solo

bombas de irrigação, moinhos e desintegradores, além de roçadores, distribuidores de adubos orgânicos e calcários. Essa categoria inclui os tratores de rodas com tração somente no eixo traseiro, com as seguintes características: motor diesel com potência de 40 a 122cv, transmissão adaptável a várias faixas de velocidade com oito a 12 marchas à frente e duas à ré (de preferência); vão livre mínimo em torno de 0,4m; sistema de engate de três pontos com levantamento hidráulico e barra de tração oscilante, removíveis com facilidade e rapidez; dispositivo para acionamento de cilindro hidráulico com controle remoto; manobrabilidade rápida em pequeno espaço e motor que não produz muito ruído, facilitando o trabalho do operador.

Trator com tração dianteira auxiliar - TDA — Comparado com o trator com tração nas duas rodas (4 x 2), o TDA oferece tanto mais vantagens quanto piores forem as condições que afetam a relação de atrito entre o solo e o pneu. Em pista de concreto, as vantagens são até pequenas, diante das que obtém em solo solto, e maiores se cotejadas com as que se verificam em solos de arroz irrigado, onde o 4 x 2 nem pode operar. As condi-



ções adversas do solo (lama, areia, vegetação cerrada e outras) sem dúvida evidenciam as qualidades do TDA. Esse tipo de trator oferece, também, maior tração e aderência, possibilitando a exploração de áreas com solos mais pesados, encharcados ou de topografia acidentada. Em áreas de declive acentuado, os TDAs levam vantagem, pois concentram um peso maior sobre o eixo dianteiro e assim melhoram a estabilidade e a capacidade de fazer manobras nessas condições. Enquanto os tratores 4 x 2 aplicam 70 por cento de seu peso no eixo traseiro, os TDAs colocam 45 por cento do peso no eixo dianteiro e 55

Terrenos ruins exigem tratores com tração auxiliar ou de esteira

por cento no traseiro. A melhor distribuição de peso diminui a compactação. Outro ganho de segurança é a disponibilidade de freios nas quatro rodas. As vantagens do TDA se limitam a uma faixa de velocidade de seis a 10km/h em operações que necessitam maior força de tração como aração, gradagem pesada, subsolagem e outras. Nas operações executadas entre oito e 14km/h, como cultivo e aplicação de defensivos agrícolas, a maior eficiência fica com o 4 x 2. O TDA é, em média, 30 por cento mais caro que o 4 x 2, considerando-se a mesma potência. Assim, para compensar, precisa ser utilizado de 800 a



Trator 4x4 no preparo do solo com grade

1.200 horas por ano. Essa faixa vai de 600 a mil horas no 4 x 2.

Tratores com tração nas quatro rodas — São considerados de grande porte, com diâmetro igual nas rodas dianteiras e traseiras, bem como momento de força disponível. A potência desses tratores varia de 122 a 310cv. Possuem chassi articulado e caixa de câmbio que permite trabalhar em altas e baixas velocidades. Além da tração nas quatro rodas, os tratores de grande porte possuem rodado simples ou duplo. No sistema duplo, opera com oito pneus, que lhe conferem maior aderência. O chassi é oscilante, com ângulo que varia de 15 a 30 graus, dependendo da marca e fazendo com que as quatro rodas acompanhem os acidentes do terreno, devido à maior força da tração. No início, os tratores foram bem recebidos no mercado brasileiro, mas seguiu-se um período de críticas. Uma delas é a de que os implementos projetados para a máquina eram poucos e deixavam a desejar quanto à eficiência de trabalho. Entretanto, a partir

de 130/140cv de potência, os aspectos positivos e negativos dos tratores de grande porte só podem ser avaliados quando se faz comparação com trator de esteira.

Trator de esteira — Seu rodado é metálico e constituído por uma roda dentada, que é motora, uma roda guia e uma corrente. Estas últimas são formadas por elos providos de pinos e buchas dispostas transversalmente, denominados de colares. Ao conjunto de colar e sapata, denomina-se esteira. Esse tipo de trator é usado em serviços pesados que precisam de elevada força de tração: seu uso é aproveitado no desmatamento e na destoca; na conservação do solo, construindo terraços; na construção de açudes, rodovias, terraplenagem em geral, aração e gradagem, subsoagem, sistematização de várzeas, construção de drenos e diques. Comparado com os tratores de rodas, o de esteira obtém maior aderência ao solo, conseguindo um melhor deslizamento; tem uma compactação menor devido à pequena pressão sobre o solo, além de baixo centro de gravidade, que lhe confere grande estabilidade e grande capacidade de tração, devido à aderência ao piso. Em contrapartida, tem a desvantagem de ser lento para serviços acima de 8km/h, um custo inicial mais elevado, menor versatilidade e manutenção muito dispendiosa do sistema rodante. Os tratores de esteiras não são indicados para pequenos e médios agricultores, que devem alugá-los, contratando o serviço por hora ou empreitada. 

O de esteira é usado em serviços pesados de elevada força de tração



Da terra do sol-nascente. Para a luta do sol a sol.



Tração 4 x 4
40 cv de potência

YANMAR
TRATORES

A Força da Terra.

Distribuidora exclusiva:
GIA. YANMAR - DISTRIBUIDORA DE MÁQUINAS
Av. Dr. Gastão Vidigal, 2001 - Tel.: (PABX) 261-0911

Fabricante:
YANMAR DO BRASIL S.A.
Av. Presidente Vargas, 1400 - Tel.: 75-5111
Indaiatuba - Estado de São Paulo - Cx. Postal 205





DO INVERNO DAS VENDAS PARA A SAFRA DE VERÃO

Nem mesmo as crises periódicas da economia impediram que o setor experimentasse uma reação nas vendas, prometendo se estender nos próximos meses

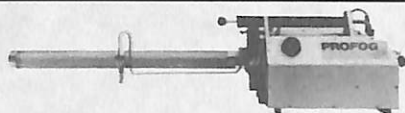
As indefinições na economia, mesmo depois de várias tentativas de planos salvadores da Pátria, continuam marcando o passo de vários segmentos, especialmente o de máquinas e implementos agrícolas. Ao lado disso, as dificuldades de acesso aos financiamentos, os juros altos — resultado do Plano Verão, editado para congelar preços e evitar o con-

sumo desmensurado ocorrido no Plano Cruzado — e o achatamento dos preços mínimos, em nível de produtor, deixam os dirigentes das indústrias de adubadeiras e semeadeiras completamente à deriva num mar revolto, que é a economia brasileira hoje.

“Nunca atravessamos uma situação econômica tão insegura e injusta”, reclama Henrique Fankhauser, diretor-

financeiro da indústria de máquinas agrícolas que leva seu sobrenome, de Tuparendi/RS. Para ele, os produtores de soja e de trigo vêm sentindo na pele as consequências do Plano Verão, com cotações do dólar totalmente irreais, prejudicando muito qualquer possibilidade de se ter um planejamento. “Por tudo isso”, prossegue, “podemos esperar para o futuro uma retração na pro-▷

PROFOG É O FIM DA PICADA



A produtividade da sua empresa pode esbarrar na voracidade de uma praga ou de um vetor. Ao atacar o seu gado ou sua colheita, eles podem afetar o bom funcionamento de sua empresa, acabando com seus lucros.

Proteja seus investimentos e a saúde de seus negócios com Profog. Profog utiliza o moderno processo de termonebulização para impedir a ocorrência de prejuízos causados por insetos transmissores de doenças ou de pragas que podem atacar seus funcionários, seus animais ou seus grãos. Profog acaba com mosquitos, moscas e outras infestações. É robusto, durável, econômico e fácil de operar, além de ter uma ótima relação custo/benefício. Profog é 100% nacional, não dá problemas de manutenção e dispõe de assistência técnica eficiente.

Profog: a máquina que faltava em sua fazenda.



Tubolit Máquinas e Equipamentos Ltda.

Rua Elói Mendes, 150 • Duque de Caxias • Rio de Janeiro • CEP 25010 • Tel.: (021) 771-3430 • Telex: 21-31634

*Aceitamos novos revendedores

ROÇADEIRAS GREEN

Um Produto com
a Qualidade

BHASKO

- Gasolina e Elétrica
- Peças e Assistência Técnica
- Fabrica própria
- Vendas diretas ao Consumidor



Rua Aroaba, 71 - 83
(Próximo ao CEASA)

Tel.: (011) 831-0077 - Tlx.: (11) 80.504 BASK
V. Hamburguesa - São Paulo - SP

dução, menores vendas e aumento da especulação financeira, se nenhuma medida for adotada pelo governo”.

Em vista disso, os tropeços das autoridades da área econômica fizeram com que a comercialização de sementes e adubadeiras se situe a apenas 25 por cento da previsão de vendas, quando, se houvesse linhas de financiamento específicas para aquisição, o incremento seria de 50 por cento no mínimo, afirma Oduvaldo Corrêa, gerente comercial da Irmãos Thönnigs, de Carazinho/RS, empresa que está há 21 anos no mercado.

Indústria aguarda o início do plantio de verão para aumentar vendas

Apesar do quadro nada alentador, tanto para os produtores como para as indústrias, o diretor-geral da Lavrale S.A., de Caxias do Sul/RS, Hugo Zattera, diz que da situação atual até podem ser pinçados aspectos positivos. No seu entender, o brasileiro — e também o produtor — já aprendeu pela história que é necessário tomar decisões em função da capacidade e da realidade de mercado. “Não podemos nos basear somente nos incentivos e subsí-

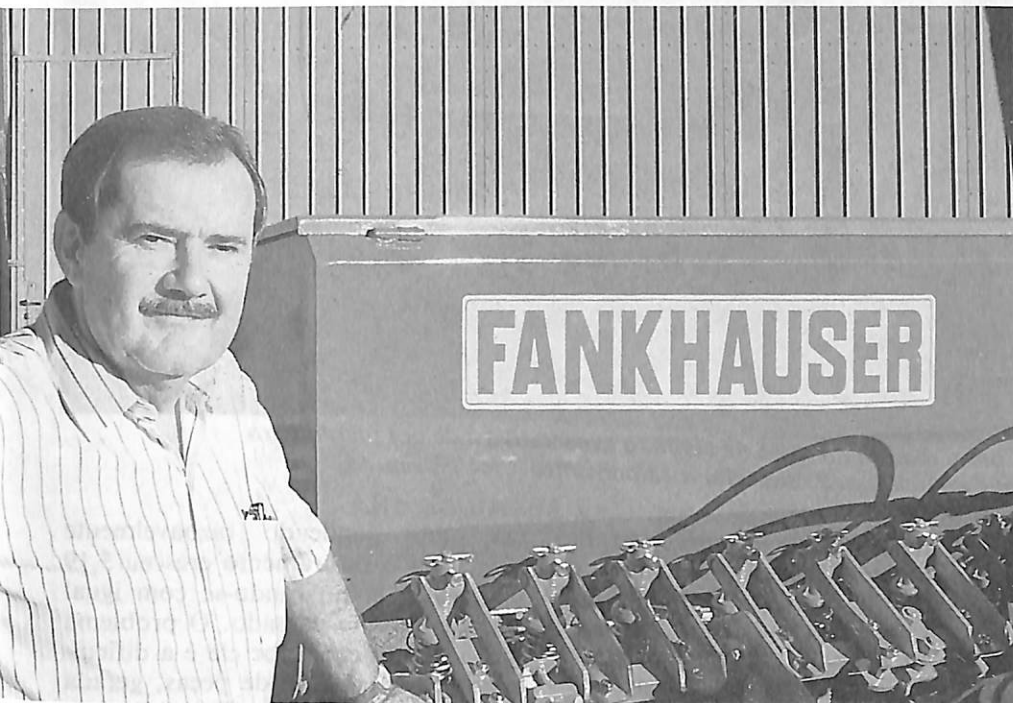
dios concedidos de forma momentânea pelos governantes”, sublinha, acrescentando que “a maioria dos produtores já não espera mais por financiamentos a custo baixo para realizar os investimentos”.

Esperança e fantasmas — Aliás, é justamente por este caminho que reside a esperança do engenheiro mecânico Walter Alves da Costa Filho, analista de produtos da Massey Perkins, de São Paulo, que contabiliza vendas cada vez mais minguadas de sementes e adubadeiras nesta fase da produção agrícola, que é a da colheita. “Esperamos”, deixa escapar ansioso, “pela grande fase da comercialização que acontece antes do plantio da safra de verão, isto é, nos meses de julho e agosto”.

Para ele, há fatores bem delineados na economia que impedem que se veja a situação atual sob um prisma mais otimista. Entre eles, cita a nova alta inflacionária, consequência direta do realinhamento de preços, além da indefinição geral quanto ao déficit público, salários e política cambial. Desde o ano passado no mercado de sementes e adubadeiras, a Massey é considerada a irmã caçula nesta área. “Mas nem por isso”, diz Costa Filho, “nos descuidamos de atualizar o nosso produto e estamos lançando a MF 453, o que demonstra que acreditamos neste mercado”.

*Oduvaldo Corrêa, da Irmãos Thönnigs: à espera de
linhas de financiamento*





Fankhauser: preço das peças subiu 30 por cento durante o congelamento

Desconfiado e analisando o desempenho da economia em detalhes, Henrique Fankhauser afirma que em 1988 as vendas foram consideradas normais, sem grandes oscilações. Já neste ano ele entende que as vendas estão fora da realidade, e alerta: “uma comercialização exagerada neste momento pode significar uma queda brusca nos próximos meses”. A sua previsão tem fundamento. Recorda, por exemplo, a época do Plano Cruzado, em abril de 1986, quando vendeu 693 unidades,

número que caiu para apenas 100 exatamente um ano depois da ‘euforia’ do mercado de consumo. Já em 1988 as vendas retornaram ao patamar médio de 305 unidades, em abril, enquanto no mesmo período deste ano — com o congelamento — a comercialização se situou em 396 unidades.

Com tantas ‘rasteiras’ que a economia lhe aplicou, Fankhauser diz que sua empresa está sempre prevenida e trabalha com estoques elevados de matéria-prima, embora isso represente

um alto custo. Porém, na sua avaliação, os estoques oferecem a possibilidade de, em épocas de grandes oscilações de mercado, trabalhar sem demitir funcionários, de não comprometer as metas da empresa e não alterar a qualidade dos produtos. Também o fantasma da inadimplência não é problema para ele, lembrando que uma vacina contra esta doença é selecionar bem os revendedores. “Só operamos com firmas sérias e não temos problemas”, garante.

Reação — Sempre dançando conforme os acordes da sinfônica da economia brasileira, o setor de semeadeiras e adubadeiras já ensaia uma reação. Para Júlio César Sebbem, diretor comercial da Semeato S.A., de Passo Fundo/RS, o mercado já começou a se mexer a partir do final de abril, fazendo com que as indústrias ativassem um pouco suas linhas de produção. No entanto, reconhece que, comparando-se as vendas com o mesmo período de anos anteriores, há uma queda na comercialização.

O mês de abril também trouxe boas notícias para a Fabril de Implementos Agrícolas Egan Ltda., de Carazinho/RS, “embora janeiro e fevereiro tenham sido meses de vacas magras”, lembra Ubiramar Machado, diretor-superintendente da empresa. As vendas registradas pela Egan em abril apresentaram um crescimento de 35 por cento, comparativamente ao mesmo período do ano passado.

Na projeção para o futuro, Walter Alves da Costa Filho, da Massey Per-

MAIS UM LANÇAMENTO JUMIL

NOVA



Semeadora Plantio Direto

2300 PD

A Jumil, tradicional empresa fabricante de semeadoras, não podia deixar de oferecer aos agricultores, um equipamento para semeadura direta mais avançado, projetando com esse objetivo a semeadora 2300 PD.

JUSTINO DE MORAIS, IRMÃOS S.A.
Rua Ana Luiza, 589 - C.P. 75 - 14.300 - Batatais - SP - Brasil
PABX (016) 761-4000 - Telex (0166) 388 - JUBA - BR
FAX (016) 761-4242

**EQUIPAMENTOS
AGRÍCOLAS**

Jumil

kins, é otimista, afirmando que se espera uma safra recorde de 70 milhões de toneladas de grãos, e “isso inevitavelmente vai trazer bons reflexos para o setor de máquinas e implementos”, acredita. A mesma opinião é compartilhada por Ubiramar Machado, da Egan, para quem as expectativas são as melhores possíveis, pois espera que os preços da soja se elevem para níveis condizentes com as pretensões dos produtores, para haver uma boa rentabilidade e conseqüentemente novos investimentos.



Com o plantio da safra de verão, a expectativa é de um incremento na comercialização superior a 35 por cento

Faturamento cresceu mas falta de matéria-prima preocupa

O mesmo otimismo, entretanto, não está sendo percebido por Henrique Fankhauser, que prevê para os próximos meses a falta de matéria-prima no mercado, cujo preço — apesar do congelamento — subiu em média 30 por cento. “Quase todos os itens que com-

põem os nossos equipamentos estão em alta ou simplesmente não encontramos no mercado”, reclama, enfatizando que em alguns momentos chega a pensar se não seria melhor vender diretamente a matéria-prima estocada do que fabricar semeadeiras.

Apesar das incertezas da economia e dos lamentos dos industriais, o presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas Agrícolas do Rio Grande do Sul, Roberto Braunner Penteado, prova, com dados, que em geral as empre-

sas estão vendendo razoavelmente bem, pois o faturamento cresceu 5,19 por cento, comparando-se com igual período do ano passado. O problema maior identificado por ele é a dificuldade no suprimento de peças, gerada pelo desabastecimento. Com a menor remuneração do mercado financeiro e com o descongelamento, Penteado acredita que o produtor voltará a adquirir semeadeiras e adubadeiras, pois o plantio da safra de verão está prestes a começar. □



FANKHAUSER



SEMEADEIRAS — MODELOS HIDRÁULICOS E DE ARRASTE
PLANTADEIRAS PARA MILHO, SOJA, TRIGO E OUTROS
PLANTIO DIRETO E CONVENCIONAL
CAPINADEIRAS — DIVERSOS TAMANHOS
Aparelhos adaptáveis para plantar milho
Implementos robustos, simples e de alta qualidade
INDÚSTRIA DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS FANKHAUSER LTDA.

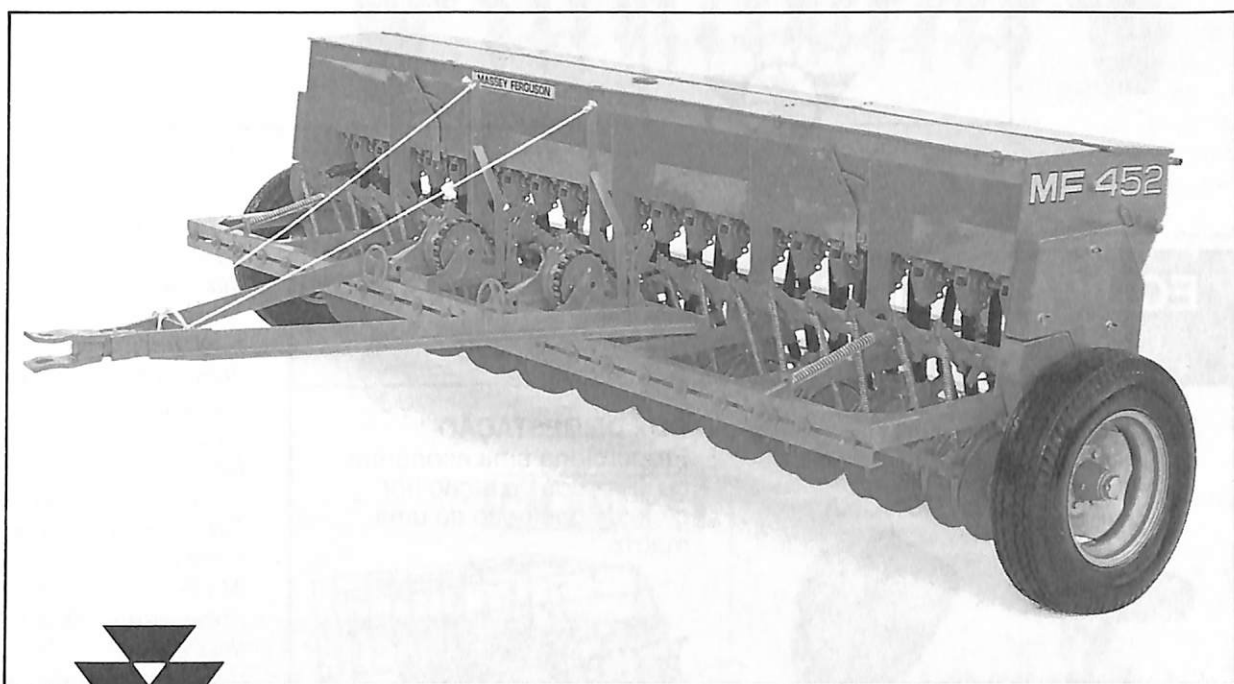
MATRIZ
 Av. Mauá, 543
 PABX: (055) 543-1108
 Telex: 551273
 TUPARENDI - RS

FILIAL
 Rua Rafael Picolli, 1577
 Esq. Av. Brasil - Fones:
 (0452) 23-9043 e 23-9473
 Telex: 451106 - MFKH - BR
 CASCAVEL - PR

FILIAL
 Av. Brasília, 523
 Parque das Ind. Leves
 Fone: (0432) 25-4398
 LONDRINA - PR

Aqui estão as máquinas que você precisa para a sua lavoura

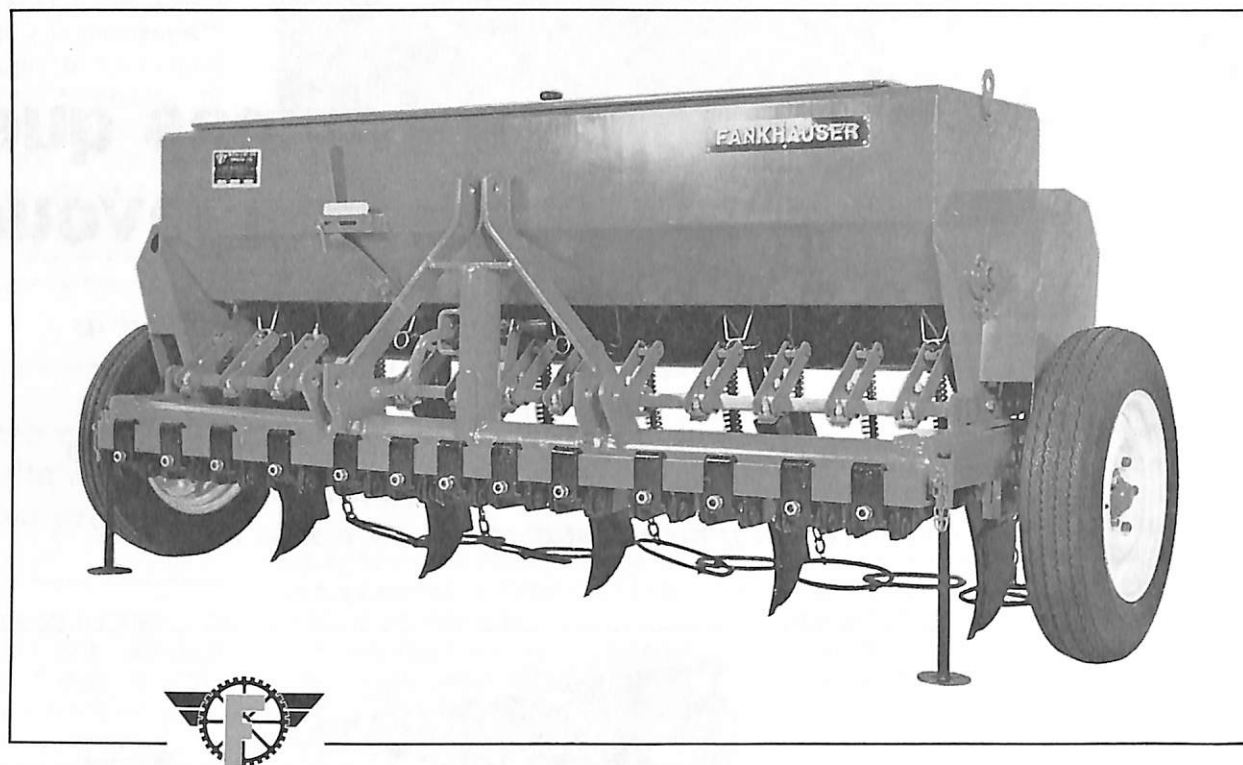
As empresas fabricantes de semeadeiras e adubadeiras presentes no mercado brasileiro, em sua maior parte, são de pequeno e médio porte, sendo que mais de 50 por cento estão situadas no Rio Grande do Sul, estado que tem tradição na área de mecanização agrícola. Conheça um pouco destas empresas e seus produtos



Massey Perkins S/A — Embora tradicional fabricante de tratores e colhedoras no mercado nacional e internacional, a Massey, que tem sede em São Paulo, é ainda nova no segmento semeadeira/adubadeira, pois começou a operar com semeadeiras em abril de 1988.

A semeadeira-adubadeira MF 452 pode ser de arrasto ou hidráulica, com espaçamento normal entre linhas de 17cm, aproximada de 13cm e, para soja, 50cm. A distribuição das semen-

tes é realizada pelo rotor das caixas distribuidoras. Já a distribuição do adubo é feita por rotores dentados que giram em sentido horizontal. A regulagem é obtida pela alavanca e escala graduada situada nas laterais do reservatório. A cobertura das sementes é feita pelo sistema de discos duplos, côncavos ou pelos sulcadores. Para maior eficiência, as máquinas são equipadas com correntes de argolas que, ao se arrastarem, completam o serviço.



EQUIPAMENTOS PARA SUINOCULTURA

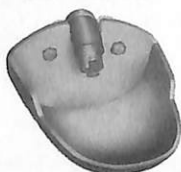
ETAGRO
SUELY ETAGRO EQUIPAMENTOS S/A.

BEBEDOUROS

CHUPETA

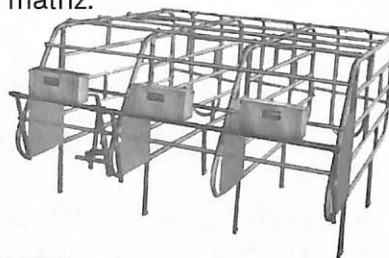


CONCHA



BOX DE GESTAÇÃO

Proporciona uma economia de 42 quilos de ração por ciclo de gestação de uma matriz.



BAIA PARIDEIRA

Proporciona 11 leitões a mais por ano para cada baia instalada.

CRECHE

Proporciona um ganho de peso de 54 quilos a mais por leitegada aos 70 dias.



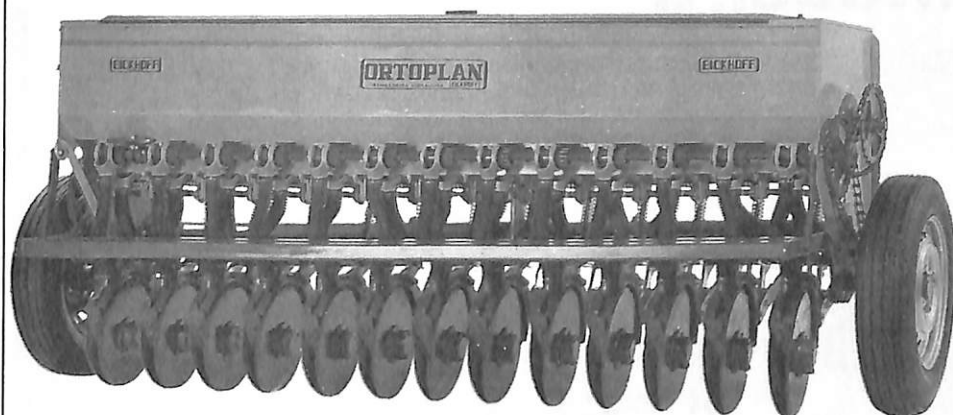
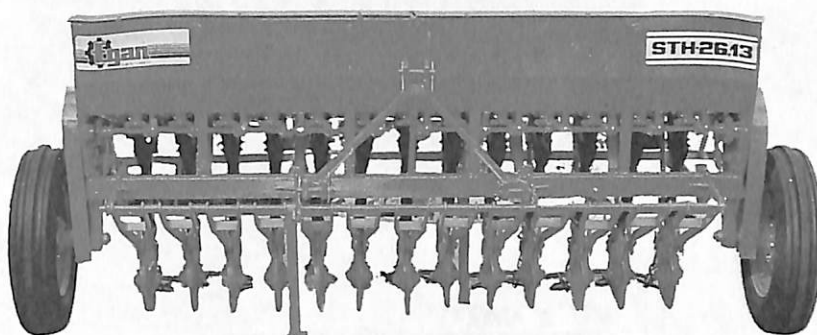
SUELY ETAGRO EQUIPAMENTOS S/A.

Estrada Geral, s/nº - Fone: (0484) 65-1259 - Caixa Postal 15
Bairro São Pedro - 88840 - Urussanga - SC

Indústria de Máquinas Agrícolas Fankhauser Ltda. — Esta empresa sediada em Tuparendi/RS iniciou a fabricação de implementos em 1961, inicialmente com plantadeiras-adubadeiras à tração animal. A primeira semeadeira foi produzida em 1971, ainda com rodas de ferro e assim foi melhorando gradativamente. Hoje, além da tradicional linha de semeadeira "IF", para plantio convencional, fabrica a semeadeira para plantio direto MST-A. A produção normal da empresa atinge de 2.000 a 3.000 unidades/ano. A fábrica pretende fazer dois novos lançamentos em breve, mas não quis entrar em detalhes.

As semeadeiras hidráulicas Fankhauser, nos modelos IF 9, 11, 13, 15 e 16, são projetadas para semear e adubar com a máxima precisão, segundo o fabricante. Para semear trigo, a máquina vem equipada com discos côncavos (convencionais) ou com discos duplos. Para soja e feijão, é possível escolher entre sulcadores simples, sulcadores com discos de cobertura ou disco duplo. No caso da soja, em qualquer das opções, o adubo pode ser largado separado da semente, a fim de evitar a queima desta.

Fábrica de Implementos Agrícolas Egan Ltda. — Tem sede na cidade de Carazinho/RS e está há 19 anos no mercado, fabricando plantadeiras e semeadeiras. A empresa tem aproximadamente 300 mil unidades espalhadas no mercado interno e externo. Embora sem querer entrar em detalhes, a Egan diz que lançará na exposição de Esteio/RS, em agosto, um equipamento que trará vantagens ao agricultor no que se refere à conservação dos solos. A semeadeira-adubadeira hidráulica STH-26.13 é destinada às culturas de trigo, aveia, cevada, centeio, pastagens. Quando utilizadas na versão para culturas de verão, plantam soja, feijão, sorgo, entre outras culturas. Utilizam o mecanismo universal para sementes miúdas, rotor acanelado, distribuindo continuamente, mesmo aquelas de baixo peso específico. Já o adubo é distribuído por rosetas dentadas, que permitem uma distribuição uniforme do fertilizante, mesmo quando este esteja parcialmente empedrado ou umedecido.



Eickhoff Máquinas Agrícolas Ltda — Situada numa região tradicional no plantio de trigo e soja, Três de Maio/RS, a Eickhoff está no mercado desde 1969, na fabricação de semeadeiras, capinadeiras dirigíveis e rodas d'água com bomba. Um de seus destaques é a semeadeira-adubadeira Ortoplan.

A Ortoplan, modelo ESH-13 E, é para o plantio de trigo, centeio, cevada, aveia, sorgo, arroz e soja. Ela distribui as sementes de maneira uniforme, sem quebrar ou danificar os grãos.



SEMEATO

Semeato S/A Ind. e Com. — Com sede em Passo Fundo/RS, a Semeato está no mercado desde 1965. Fabrica semeadeiras, plantadeiras, grades e arados. Um dos seus últimos lançamentos é a plantadeira-adubadeira PAR 2.800, para plantio direto e convencional.

O sistema empregado na PAR 2800 foi projetado para conjugar três im-

portantes funções: uniformizar a profundidade de semeadura, promover mínimo revolvimento do solo e conferir precisão ao plantio. É uma máquina para plantio de soja e milho com sistema de distribuição de sementes diferente dos existentes hoje no mercado, com grande precisão, alega o fabricante.

• Postes de Madeira

• Serraria



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 AWPA (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 n° 443
Fone: (0512) 42-2900
Telex: 51-1872 - Loux
CEP: 90240 - Porto Alegre - RS
SEDE:
Palmares do Sul - Km 93 - RS-040

PARA CUIDAR DE TODOS DETALHES, SÓ O OLHO DO DONO.



DPZ

E O ÓLEO DO DONO.

Uma fazenda tem que estar com tudo certo para funcionar. Nos mínimos detalhes. E se você olhar os produtos Castrol por inteiro vai perceber que, além das linhas AgriCastrol, Tropical e GTX, a gente tem produtos para todos os detalhes.

Para diferenciais e caixas de câmbio, Linha Castrol Hipóide e para os sistemas hidráulicos a Linha Hyspin. Castrol Fluido de Freio HD para sistemas de freio a disco ou tambor. Graxa LM para mancais e rolamentos. Na entressafra não esqueça dos anticorrosivos Castrol: Linha Rustilo no carter e Protetor de Chassis nas partes metálicas. Para motosserras, Magna PM 220 na corrente e Fórmula Super TT no motor.

Nem todos têm a marca AgriCastrol, mas todos têm a marca de qualidade Castrol. A marca do dono.

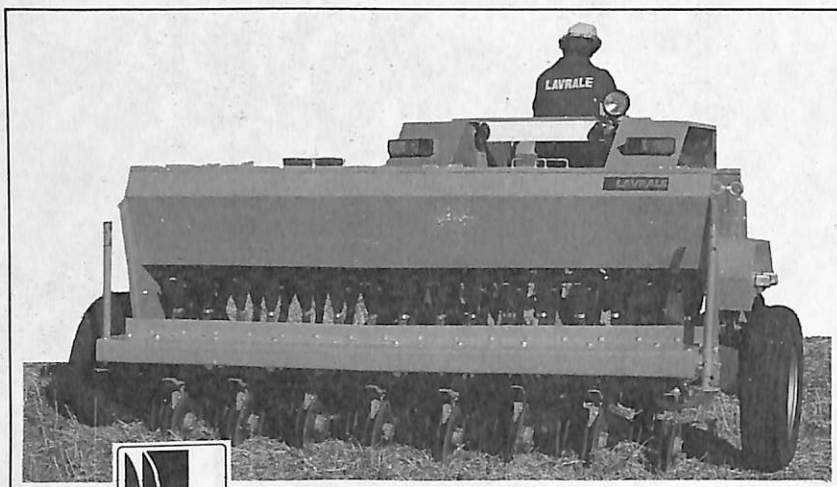


**QUEM MAIS ENTEDE
DE ÓLEO NO MUNDO.**

AgriCastrol

A CASTROL PRESENTE NO CAMPO.

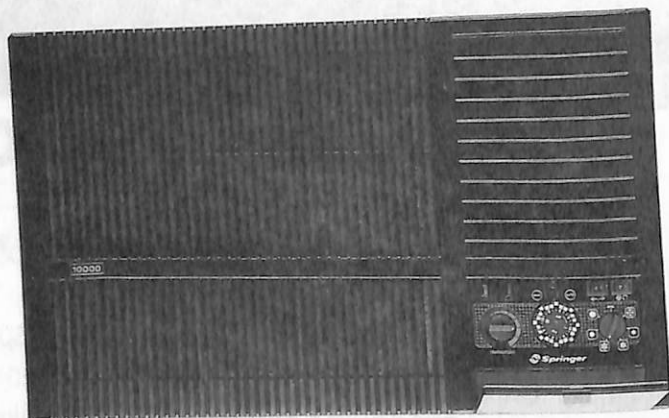
AgriCastrol AS Especial (recomendado pela Massey Ferguson). AgriCastrol MP e AgriCastrol TFT 100 (recomendado pela Dedini-Toft).



Lavrale Máquinas Agrícolas Ltda — Empresa do grupo Francisco Stédile, a Lavrale tem sede em Caxias do Sul/RS e atua há 20 anos no mercado de semeadeiras e adubadeiras. A empresa foi responsável pelo desenvolvimento do sistema de duplo disco (ou de discos desencontrados), de ampla aceitação. Além de oferecer, segundo

o fabricante, a mais versátil máquina do mercado em sua classe, já que realiza tanto o plantio direto como o convencional de oleaginosas e de gramineas.

A semeadeira para plantio direto e convencional é muito robusta e de ótimo acabamento. Funciona de araste, com controle hidráulico. A empresa afirma que este equipamento realiza com perfeição o plantio de soja, trigo, colza, arroz, sorgo, cevada, centeio, ervilhaca, tremoço, entre outras culturas. Além de utilizar o sistema de disco duplo para plantio, distribui o adubo e a semente por rotor acanalado de forma helicoidal — que não danifica as sementes — com regulagem manual de vazão (sem necessidade de erguer a máquina), permitindo as menores e mais precisas dosagens em qualquer tipo de grão. Tem grande capacidade de carga e já vem equipada com contrapesos e pneus agrícolas, sendo facilmente acoplável em qualquer marca de trator.



Springer

Antes de comprar seu condicionador de ar Springer consulte a Sbardecar. Maior atacadista do Estado, com todos os modelos para pronta entrega na quantidade que você precisar.

Comprar de atacadista tem as suas vantagens.

Sbardecar

Revendedor Autorizado Springer

Av. Getúlio Vargas (BR 116), n.º 5995 - Fone: 72-7777 - Telex: 543040 - CANOAS/RS

NOVIDADE

Semeando com o computador

A cada dia que passa, a mecanização que chega ao campo traz consigo novidades que vêm facilitar a vida do agricultor e garantir maior precisão para o plantio. Desta vez, a novidade vem da Europa, mais precisamente da França, onde a empresa Coverplant criou a semeadeira computadorizada Coversem. Quem dá a notícia é o Centro Francês de Informação Industrial e Econômica - Cefi, com sede em São Paulo.

Graças à utilização do computador, a semeadeira Coversem garante uma precisão rigorosa e uma pontualidade de movimentos, contribuindo para eliminação de todos os tempos mortos com uma regularidade perfeita no funcionamento, explica o Centro.

O princípio desta semeadeira revolucionária da Coverplant, primeiro construtor a introduzir a robótica na semeadura, baseia-se na utilização de uma bomba a vácuo com vazão controlada que permite, numa primeira fase, apanhar as sementes, e, numa segunda fase, depositá-las adequadamente.

Os elementos receptores das sementes são posicionados a cada ciclo de baixo dos bicos distribuidores. Existem dez modelos de bicos adaptados para todas as sementes, de 0,1 a 1mm. A cada ciclo, o computador calcula o tempo necessário à colocação de cada semente em função de sua forma e dimensões. Uma vez determinadas, todas as regulagens são gravadas e memorizadas.

Esta semeadeira assegura, com uma única máquina, a colocação de qualquer variedade de semente dentro de elementos receptores diferentes entre si: semeia em linha ou em quinôncio (plantação disposta em xadrez), com bandeja completa de uma só vez, linha por linha e também sementes pré-germinadas. Graças ao computador, é possível detectar automaticamente o apanhamento de sementes.

Para aumentar ainda mais as características de desempenho desta semeadeira, a Coverplant incorporou no seu software um sistema de detecção de falhas que permite visualizá-las na tela de controle.



Possui também um novo elemento de fixação das placas porta-bicos que permite uma troca quase instantânea de todos os bicos. Com este dispositivo, a recuperação das sementes em excesso efetua-se imediatamente.

As velocidades de cada movimento são calculadas e gerenciadas pelo computador, possibilitando uma definição precisa do número de sementes a serem depositadas a cada ciclo.

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.



MINERAÇÃO LTDA.

Rua Cel. José Martins Cabral, 1187 - Fone: PABX (048) 22-3689 - 88700 - Tubarão - Santa Catarina

Teste da Embrapa garante a qualidade do equipamento

A avaliação do desempenho de semeadeiras-adubadeiras vem sendo feita há três anos pelo Centro Nacional de Pesquisa de Milho e Sorgo (CNPMS), da Embrapa, sediado em Sete Lagoas/MG, como um teste necessário aos fabricantes e que garante uma espécie de selo de qualidade para os equipamentos. "Por enquanto", diz o agrônomo Evandro Chatuni Mantovani, pesquisador da área de mecanização agrícola do Centro, "estamos realizando as avaliações somente com plantadeiras de milho".

Nos testes com as semeadeiras-adubadeiras, iniciados em 1986, são analisados itens quanto à distribuição de adubo e da semente, profundidade de plantio, consumo de combustível, demanda de potência, patinagem, velo-

cidade de plantio — 5,0km/h, 6,5km/h e livre (4,5 ou 7,5km/h). Para Mantovani, que também é vice-presidente da Associação Brasileira de Mecanização Agrícola (Abrame), o objetivo primordial é contribuir para que a indústria identifique os problemas dos equipamentos, corrigindo posteriormente, e evitando prejuízos ao sistema de produção agrícola.

O convênio para realização dos testes foi firmado com a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas Agrícolas (Abimaq) e com o Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas (Sindimaq) para negociação com os fabricantes. A adesão à bateria de testes é livre e, nestes três anos, o CNPMS já analisou equipamentos da Jumil, Baldan,

Marchesan, Sans, Semeato, Lavrale e Max.

Resultados — As conclusões dos exames, em 1986 e 1987, foram apresentadas em código, onde o fabricante conhecia a sua máquina e a comparava com a das outras indústrias. Ainda este ano, afirma Mantovani, os dados serão divulgados com o nome da máquina e apresentados à opinião pública. A mobilização em torno dos resultados gera também a visita de técnicos às empresas para discutir isoladamente cada máquina, com sugestões para possíveis alterações no equipamento.

No entender do pesquisador, o interesse dos industriais em aperfeiçoar os implementos já vem sendo notado nos últimos dez anos devido ao salto de qualidade. Conforme Mantovani, atualmente as fábricas nacionais estão com praticamente todos os sistemas de distribuição de sementes disponíveis no mundo inteiro (disco, ar e finger pic-up).



PARA SEUS LUCROS

APLIQUE URÉIA

Quando você faz uma boa aplicação, o retorno vem rápido. Com Uréia é assim: você aplica no trigo em cobertura e vê a produtividade por área cultivada aumentar.

A Uréia está coberta de vantagens em relação aos fertilizantes importados. Ela é o fertilizante sólido mais concentrado, pois tem o maior teor de nitrogênio: 45%. Isso significa mais economia para



Apesar de toda a inovação tecnológica que está sendo colocada no mercado, o pesquisador observa que o acesso dos produtores fica restrito, "pois a tecnologia encarece o equipamento". Entretanto, o maior problema para ele é que muitas vezes o agricultor não está preparado para a utilização destes produtos. "É frequente", revela, "verificarmos agricultores com equipamentos de alta tecnologia de construção e baixa tecnologia de manejo."



Na avaliação, a Embrapa verifica a distribuição de adubo e da semente, consumo de combustível da semeadeira, entre outros itens

FICAREM AQUI EM CIMA,

AQUI EMBAIXO.

transportar, para armazenar e para aplicar. Significa também a garantia de um saudável crescimento para sua lavoura de trigo. Faça o melhor negócio. Aplique Uréia. Seu lucro vai crescer e aparecer como nunca.



PETROBRAS

FERTILIZANTES S.A. - PETROFÉRTIL

ULTRAFÉRTIL • NITROFÉRTIL • ICC • FOSFÉRTIL • GOIASFÉRTIL

SOLUÇÃO MODERNA E PRODUTIVA

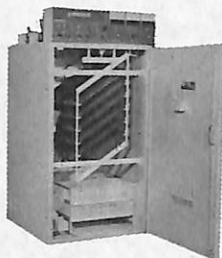
Chocadeira Mibo

Para todas
as aves com
viragem
semi-
automática

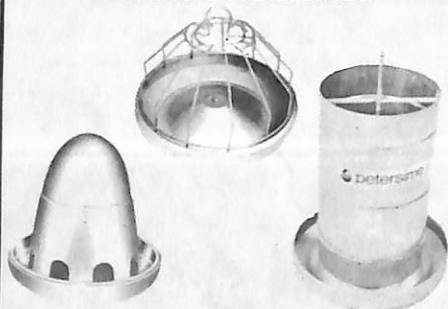


Incubadora e nascedora eletrônica

Para todas
as aves.
Controles
eletrônicos

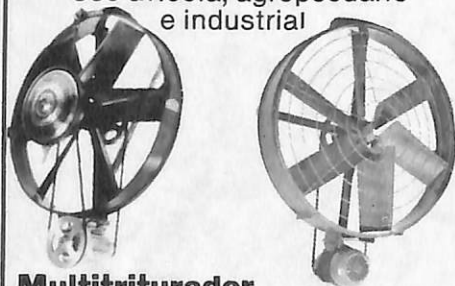


Comedouros Práticos e resistentes



Ventilação e umidificação

Uso avícola, agropecuário
e industrial



Multitriturador Mibo

Para silagem e
alimentação
direta. Próprio
para raspa de
mandioca

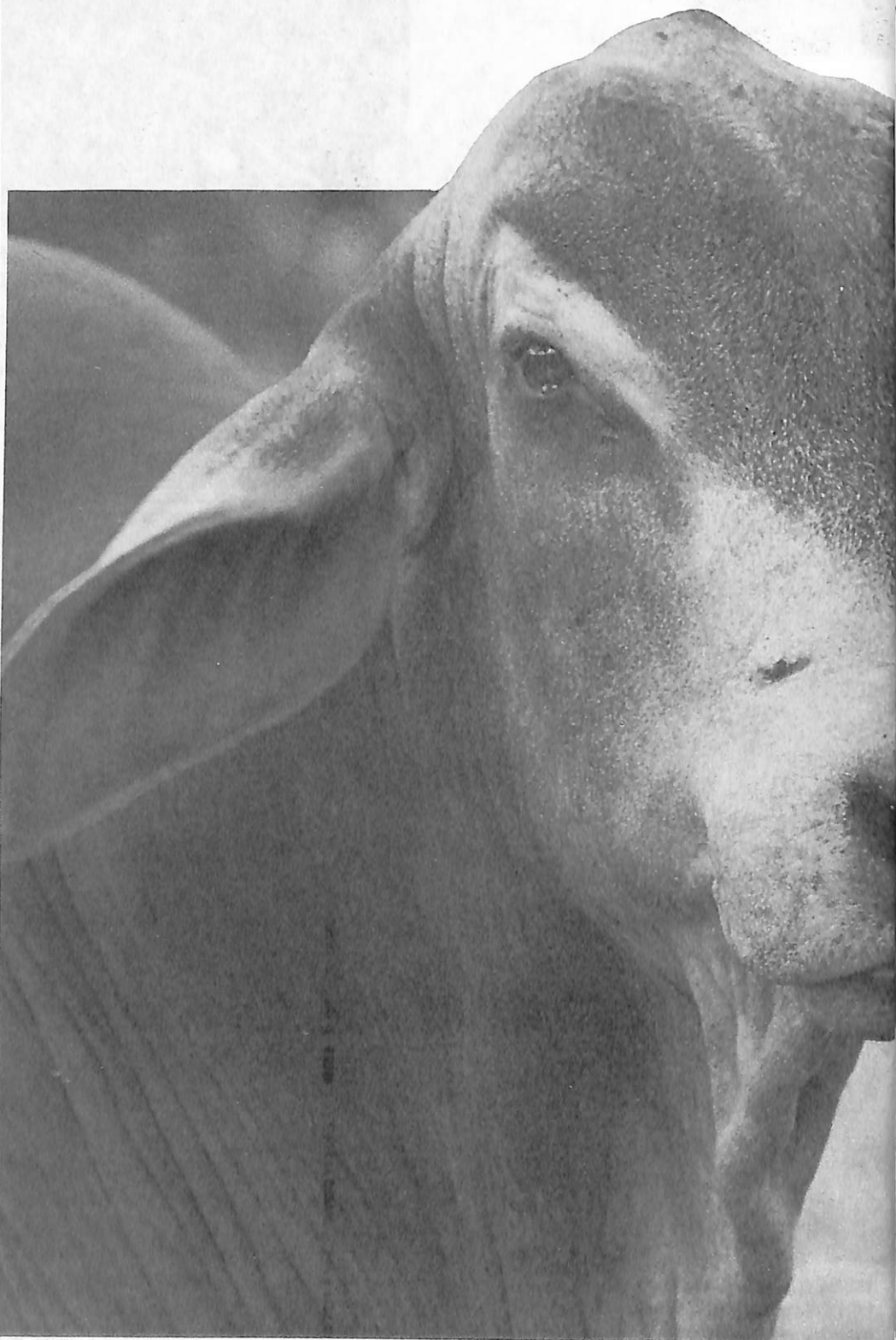


**petersime
industrial s.a.**

NOSSACASA

Escritório e Fábrica:
Rodov. Municipal km 3, Bairro São Pedro - CEP 88840 - Urussanga - SC
Fone: PABX (0484) 65-1533 - Direto vendas: (0484) 65-1032
Cx. Postal 151 - Telex: 484.055 PEIN BR

PECUÁRIA



TABAPUÃ: UMA RAÇA BEM NACIONAL

Formado no interior de São Paulo, o mocho tabapuã se expande pela região Sul, por sua grande capacidade de conversão alimentar



Conhecida pela grande capacidade de ganho de peso, a raça tabapuã começou a ser formada em 1940. Na época, apareceu na fazenda Água Milagrosa, município de Tabapuã, São Paulo, um touro zebu mocho, filho de uma vaca nelore de chifres. O touro recebeu o nome de Tabapuã, designação que se estendeu aos seus descendentes. Foi a partir deste touro e de vacas de pelagem baia e chifradas, com predominância de sangue nelore, que o criador Alberto Ortenblad, proprietário da Água Milagrosa, multiplicou o seu rebanho mocho, dando início ao surgimento de um rebanho zebu com ausência de chifres e altamente produtor de carne.

Em se tratando de zebuino mocho, os criadores brasileiros conseguiram, através de cruzamentos e mestiçagem, duas raças: a indubrasil e a tabapuã. Esta última tem a particularidade de ser geneticamente mocha, ao contrário do que acontece com todas as outras raças do gado dos trópicos. Para alguns estudiosos — que não chegaram ainda a um consenso quanto ao caráter mocho —, os ruminantes primitivos eram desprovidos de chifres, mas, para a maioria dos pesquisadores, os bovídeos sempre apresentaram aspás, sendo que o caráter mocho surgiu posteriormente. Comprovando esta tese, esporadicamente aparecem animais mochos em rebanhos normalmente aspados. É a multiplicação destes exemplares, sob a interferência controlada e dirigida pelo homem, que tem originado novas raças e variedades.

As vantagens da ausência de chifres nos bovinos são muitas, conforme afirma o agrônomo Alberto Alves Santia-

go, autor do livro 'O Zebu na Índia, no Brasil e no Mundo'. Em primeiro lugar os chifres se constituem num meio de defesa do animal e, como tal, podem gerar vários inconvenientes. Também os animais descornados se acomodam em maior número nos caminhões, currais, estábulos, bebedouros e cochos, evitando-se as tradicionais chifradas que sempre terminam machucando o animal e prejudicando a qualidade do couro.

Para o pesquisador, entretanto, a ausência de chifres não determina o amansamento do animal ou a engorda mais fácil. O importante no seu entender é que o amochamento determina maior uniformidade ao rebanho, problema apresentado pelas raças indianas. Apesar da vantagem, Santiago ressalta que nos plantéis puros a presença de chifres é exigida pelos serviços de registro genealógico, desde que não se trate de raça ou variedade mocha.

A raça tabapuã vem se expandindo muito, principalmente nos estados do sul. Os métodos de seleção têm evoluído, visando ao seu aproveitamento para corte, o que já foi comprovado nas provas de ganho de peso e concursos. A pelagem característica da raça é branca ou cinza, com suas variantes; a cabeça é de largura e comprimento médios em forma ogival, oval ou circular, e a fronte é moderadamente larga nos machos. Quanto às orelhas, são médias e relativamente largas e, quando vistas de frente, mostram-se voltadas para a face.

Na fazenda Água Milagrosa, o touro Tabapuã, pelas suas excepcionais qualidades, foi usado intensamente no rebanho formado pelas raças nelore, gu-

zerá e gir, muitos deles registrados. Sua produção foi sempre boa e o animal transmitia suas características econômicas, bem como o caráter mocho. Os bons resultados que foram obtidos animaram os proprietários da fazenda no sentido de formar um novo tipo zebuino, com características próprias.

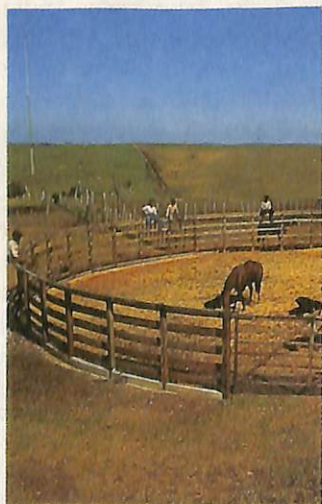
Desde 1961, o tabapuã vem batendo outras raças nos testes de ganho de peso

Em 1961, os lotes de tabapuã começaram a participar das provas de ganho de peso, superando, freqüentemente, as demais raças. Também evidenciaram uma alta capacidade de conversão alimentar. Mais tarde, quando a Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) desenvolveu o seu programa de provas zootécnicas, especialmente controle do desenvolvimento ponderal, todo gado das fazendas de Alberto Ortenblad passou a ser inscrito nos testes. □



A alta capacidade de conversão alimentar é uma das características da raça

SHOW-ROOM MUTTONI



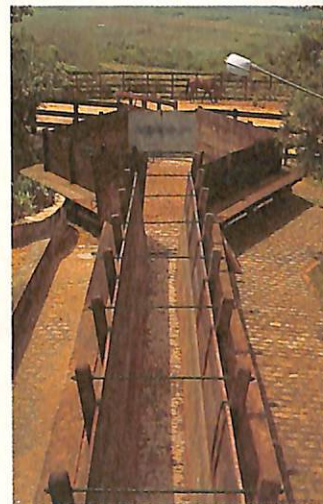
Picadeiro para eqüinos



Tronco Muttoni 2 cepos



Balança capacidade 1500 kg tipo Brete



Brete e seringa para bovinos

Uma pequena amostra da qualidade, eficiência e segurança de quem vem se instalando, todos os dias, nas propriedades rurais que mais crescem no Brasil. Instalações completas em madeira de lei tratada para bovinos, ovinos e eqüinos. Assessoramento e assistência técnica. Muttoni - Tecnologia no manejo do gado.

MARCLIS

Desde 1879 a serviço da pecuária sul-americana.



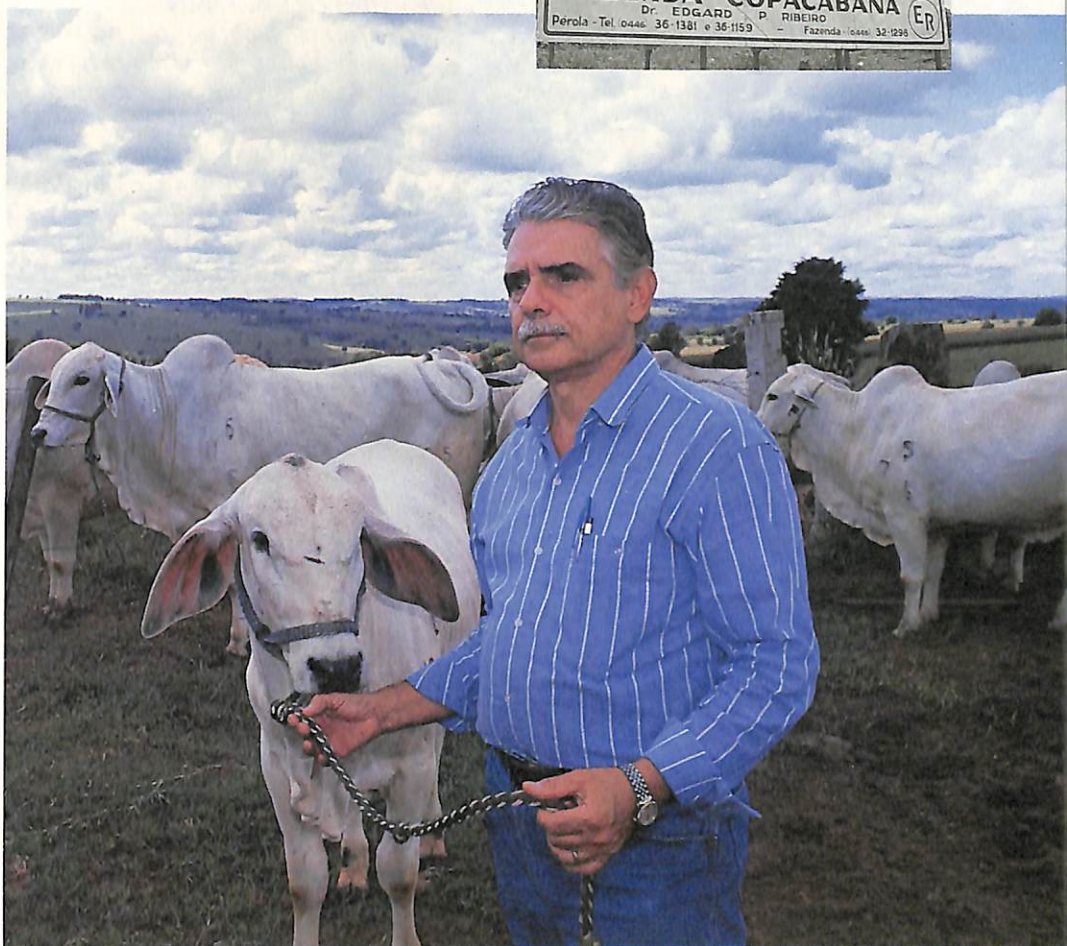
A Copacabana, no Paraná, não tem boi. Tem tabapuã



Com aproximadamente 560 hectares de terra e um rebanho de 1.064 cabeças da raça tabapuã, todas registradas, o médico e pecuarista Edgard Pereira Ribeiro, 54 anos, segundo ele bem vividos, dá a receita para o sucesso: trabalho e trabalho, economia e economia. É com esta fórmula que conseguiu, na exposição de Uberaba, ano passado, ficar com o terceiro lugar em nível nacional da raça.

Carioca radicado há 28 anos na cidade de Pérola, ele adquiriu a propriedade, em Xambrê/PR, em 1972, começando com gado geral. Posteriormente, resolveu se aperfeiçoar, partindo para animais de cabanha. Para isso, com a indicação de um amigo, procurou uma raça que desse um maior ganho de peso num menor espaço de tempo. Acompanhando os testes de ganho de peso em revistas especializadas, verificou, na época, que nos últimos cinco anos o tabapuã estava na dianteira. Decidido, buscou os primeiros animais em Tabapuã, São Paulo, e, em 81, iniciou os registros. Mas a participação nas exposições só teve início três anos depois.

Hoje, a Fazenda Copacabana, com a ajuda de um veterinário, uma secretária e um computador, está trabalhando num programa de seleção para cruzamentos e emissão de relatórios. Sobre a situação da pecuária, especialmente de animais de cabanha, o pecuarista diz que “gado de raça é como mulher: não dá lucro, mas dá prazer.”



Ribeiro: “gado de raça é como mulher: não dá lucro mas dá prazer”

Na opinião de Ribeiro, o momento atual da pecuária não é bom, “pois o governo não fez estoque regulador e agora, na entressafra, vai botar a culpa no criador.” Com a seca que ocorreu no ano passado, que durou quase oito meses, houve um abate indiscriminado, porém necessário, de todos os animais possíveis, para diminuir o número de reses na propriedade e, até hoje, uma novilha “está valendo mais

no gancho do que no campo.” Frente a isso, diz o criador, chegamos à crise atual, onde não existe o garrote para a reposição do boi. O governo abriu as porteiras da exportação para fazer dólares e comprar leite em pó — pagando 2,9 mil dólares a tonelada, preço FOB (posto Europa) — com fins puramente eleitoreiros, critica Ribeiro.

Cidade x campo — O que o governo tem feito é, através de matéria paga, colocar o homem da cidade contra o do campo. A novela de Sassá Mutema (Salvador da Pátria), por exemplo, foi feita para acabar com a imagem do produtor de laranja; entretanto, felizmente a história se reverteu e está criando uma péssima imagem para o deputado. E o povo está gostando, se delicia Ribeiro.

"O governo conseguiu colocar o homem da cidade contra o do campo"

Com tudo isso, e baseado nos abates, na seca e na falta de estoque regulador, o dr. Edgard acredita que a tendência da lei da oferta e da procura

é aumentar o preço. O governo está tentando importar carne, mas o preço lá fora está mais alto do que aqui. O que acontece é que, toda vez que o governo quer baixar o preço do produto no mercado interno, ele age psicologicamente, dizendo que vai autorizar importação. Entretanto, ele não tem dólares para isso, e nem caci-fe. Prova está que nem mesmo conseguiu fazer o estoque. A única coisa que tem disponível é a carne de Chernobyl. Deveria mesmo é assumir esta falta e, então, incentivar o consumo de outras carnes, sugere.

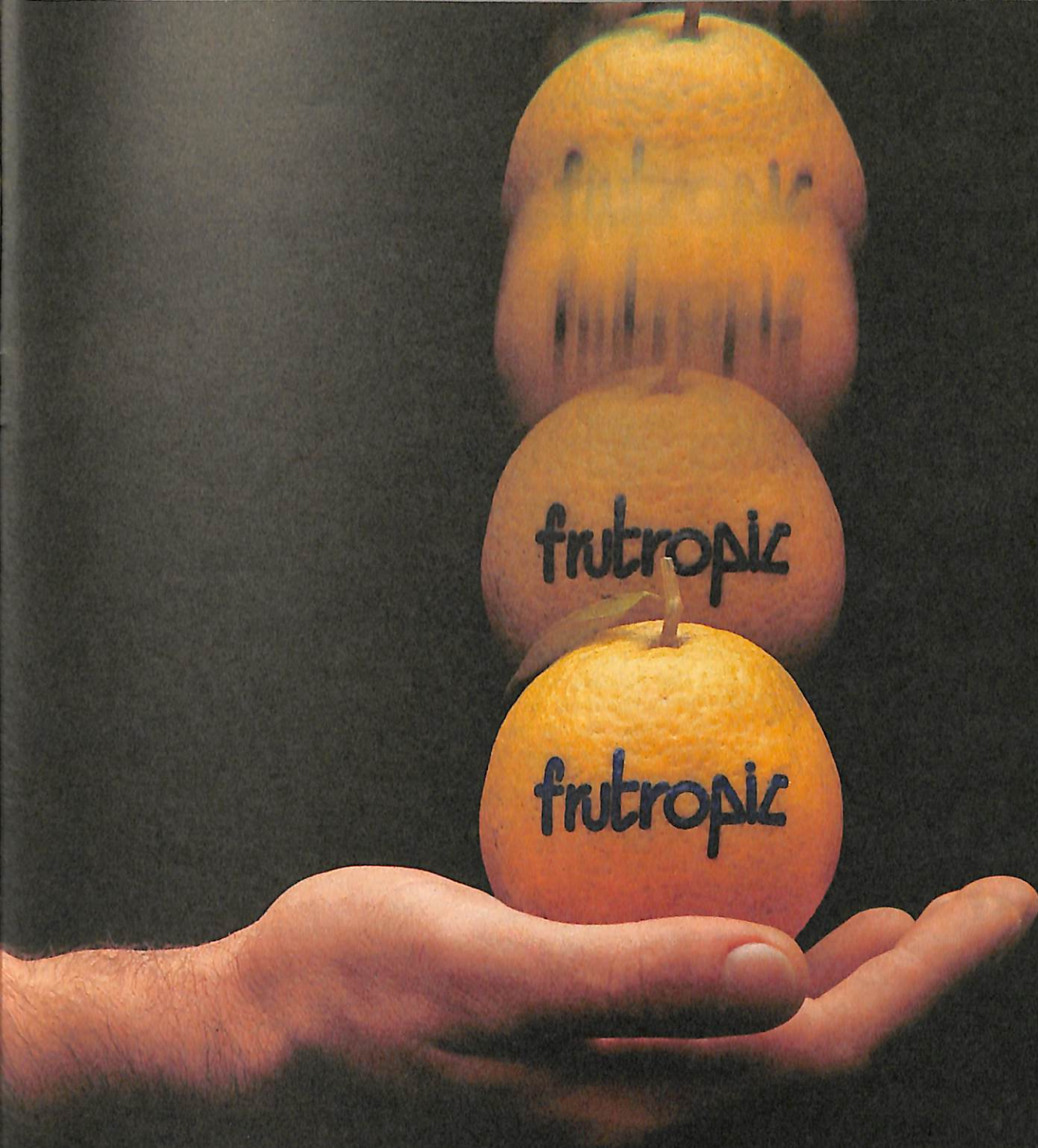
Conforme explicou o internacionalmente conhecido Tião Maia, o Brasil nunca será um país exportador, porque, para isso, precisaria ter de 1,5 a dois bois por habitante. "Só a Argentina e o Uruguai, dentro da América Latina, é que têm essas condições", reforça Ribeiro. Ele diz também que cita esses dados porque são de conhecimento geral, pois não é in-

vernista. "Os poucos bois gordos que tenho são castrados, por não estarem dentro do padrão racial e, por isso, vão para o abate", salienta.

No seu entender, a situação do criador de cabanha é igual, uma vez que depende diretamente das condições do internista. Se ele não for bem, não terá condições de comprar um touro; vai preferir deixar o rebanho refinando e aplicar o dinheiro no over.

Na realidade, o governo está atolado nas quatro rodas e não sabe como sair, exemplifica Ribeiro. O tabelamento nunca funcionou em lugar nenhum do mundo, desde o tempo do imperador romano Deucleciano, que foi o primeiro a adotar esta medida, reforça. Daí, conclui-se que o melhor é a lei da oferta e da procura, que é o que acontece no meio rural: se o touro está caro, não se compra. Com isso, ou o produtor se ajusta à situação, ou sai do ramo. □





Agora, uma empresa com 150 anos de solidez.

A laranja, como todo negócio, tem seus riscos. As surpresas da natureza, nem sempre agradáveis. O sobe-desce do mercado. As idas e vindas da economia nacional. Tudo isso pode afetar diretamente quem trabalha com a laranja. A Frutropic pôde conhecer de perto todos esses problemas. Mas isso é passado. Hoje, a nova Frutropic se orgulha de participar de um dos maiores e mais tradicionais grupos empresariais internacionais, com fortes raízes espalhadas pelo mundo todo. São 150 anos de experiência e solidez avalizando cada negócio que a Frutropic realiza.

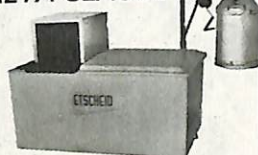


SUBSIDIÁRIA DA COINBRA.
Indústria de Sucos Cítricos/Exportação
Matão - São Paulo - Fone: (0162) 82-1122

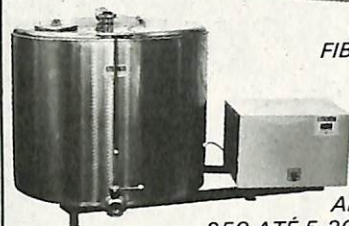


RESFRIADORES PARA LEITE

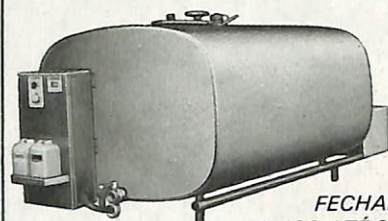
DE ALTA CLASSE



CAIXA DE
FIBERGLASS



TANQUE
ABERTO DE
250 ATÉ 5.300 LITROS



FECHADO DE
1.480 ATÉ 20.000
LITROS C/LAVAGEM AUTOMÁTICA

EUGAPEC - Implementos Pecuários Ltda.
16.600 - Pirajuí - SP - Caixa Postal 152
Fones: (0142) 72-1591-72-1648-72-1825

TABAPUÃ

Dr. ALBERTO ORTENBLAD



Fazenda Água 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

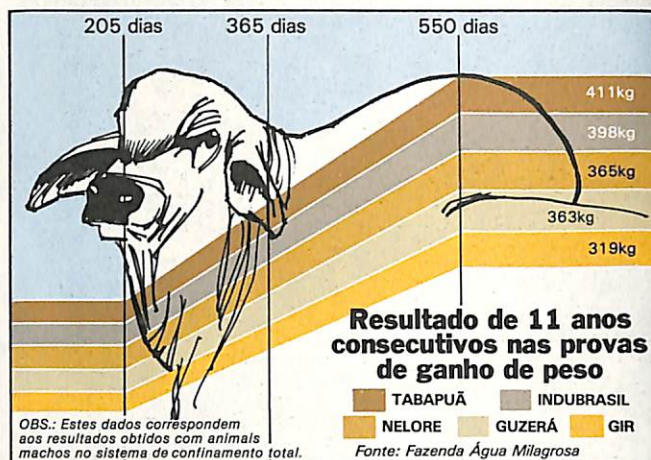
Maior ganho de peso entre os zebuínos

O controle do desenvolvimento ponderal — CDP, que consiste em coletar pesagens de vários rebanhos a cada três meses, está difundido em todo o Brasil. Mais de 600 rebanhos já participaram do CDP, englobando todas as raças zebuínas e suas variedades por todo o território nacional. Os dados coletados pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu (ABCZ) e suas subdelegadas geram, periodicamente, relatórios de análise do comportamento dos animais em termos de eficiência de ganho de peso.

Os pesos dos animais são estudados de acordo com a padronização, nas idades de 205, 365 e 550 dias, e que podem, opcionalmente, permitir comparações entre raças e/ou indivíduos. O acúmulo das informações a nível de computador permitiu que, sob o convênio ABCZ/Embrapa, fossem avaliados vários aspectos do comportamento econômico das raças zebuínas a nível de Brasil, estados e regiões, todos com publicações editadas em 1986.

Na análise feita das raças gir, guzerá, nelore, indubrasil e tabapuã, a que apresentou maior ganho foi a tabapuã, sendo o menor o da raça gir. No nascimento, os machos tabapuã pesavam 32 quilos e as fêmeas 30. Com a idade padrão de 205 dias, os animais que foram mantidos em pastagem apresentaram pesos de 169 e 156 quilos, respectivamente. No sistema de semiconfinamento, 194kg foi o peso dos machos e 169 o das fêmeas. Já no confinamento total, o peso alcançado pelos machos chegou a 209kg e, pelas fêmeas, 201kg.

Aos 365 dias de idade, também nos sistemas de pastagem, semiconfinamento e confinamento total, os pesos foram, na ordem, de 220, 281 e 292kg



para os machos e 201, 253 e 273kg para as fêmeas. Com 550 dias, os machos pesavam 298, 397 e 411kg, enquanto as fêmeas estavam com 264, 304 e 391kg. Da mesma forma que aconteceu com o tabapuã, com as demais raças também o maior peso foi obtido no sistema de confinamento total. Neste caso, com a raça gir, que apresentou o menor desempenho, os pesos alcançados aos 205 dias de idade foram de 159 para os machos e de 141 para as fêmeas; aos 365 dias, de 232 e 211kg, e, aos 550 dias, de 319 e 301kg, para machos e fêmeas, respectivamente.

De acordo com a Associação Brasileira dos Criadores de Mocho Tabapuã (ABCMT), os números mencionados acima são referentes a 11 anos de pesagens e, como resultado, constata-se que a raça tabapuã logrou vencer 70 por cento das pesagens, empatou em 10 por cento e chegou em segundo lugar em 20 por cento do total. Desta forma, a tabapuã venceu sozinha 80 por cento das pesagens, enquanto todas as demais raças zebuínas, juntas, obtiveram apenas 20 por cento.

Quanto à quantidade de animais pesados, é importante notar que, apesar da tabapuã ser mais recente, ela já apresenta um contingente superior a outras raças zebuínas bem mais antigas. Daí conclui-se que os resultados apresentados por esta raça são realmente representativos.

PARA DOMINAR O GADO BRAVIO, VOCÊ PRECISA DA FORÇA DE UM ELEFANTE.



O arame farpado Elefante possui fios grossos de alta resistência. Suas farpas, entrelaçadas por dentro e por fora do fio da cordoalha, nunca saem do lugar. E apesar de tão robusto, mantém uma flexibilidade que facilita o trabalho. Não é à toa que Elefante é o preferido na sua categoria. Até os animais mais pesados e inquietos respeitam a força que ele tem.

SIDERÚRGICA RIOGRANDENSE S.A.

Av. Borges de Medeiros, 650 - Sapucaia do Sul - RS - CEP: 93200 - TEL.: (0512) 73-1288.

COMPANHIA SIDERÚRGICA DA GUANABARA - COSIGUA.

Av. João XXIII, 6.777 - Rio de Janeiro - RJ - CEP: 23568 - TEL.: (021) 305-1515.

SIDERÚRGICA AÇONORTE S.A.

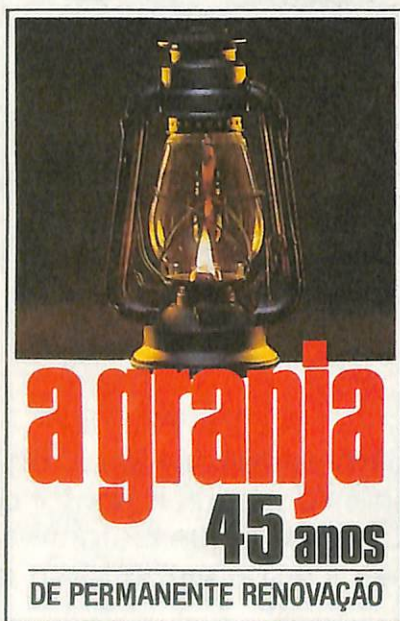
BR 232, Km 12,7 - Recife - PE - CEP: 50791 - TEL.: (081) 251-3488.

QUALIDADE





*Um perfil atualizado
do produto
e produtor rural,
organizado
por quem é do ramo
há 45 anos.*



*A GRANJA DO ANO
vai dizer
quem ganhou
a eleição
Destaque/89.*

Destaque/89 para:

Produtor de Algodão

Cooperativismo

Produtor de Trigo

Caminhões e Utilitários

Produtor de Soja

Tratores

Pesquisa Agropecuária

Equínos

Silos e Armazenamento

Produtor de Cana

Instalações Rurais

Defensivos Animais

Sistema de Irrigação

*Implementos de Preparo
de Solo e Plantio*

Aubos e Corretivos

Ovinocultura

Sementes

Pecuária de Leite

Produtor de Arroz

Produtor de Milho

Pecuária de Corte

Defensivos Agrícolas

Nutrição Animal

Máquinas de Colheita

Suinocultura

A GRANJA DO ANO é um anuário de consulta permanente, dirigido para um público-alvo exigente, seletivo e de poder decisório.

A GRANJA DO ANO vai mostrar matérias com informações específicas, atualizadas e confiáveis. Artigos e reportagens inéditos, calendários, tendências, metas e perspectivas.

A GRANJA DO ANO terá o depoimento pessoal de todos os Destaques/89, eleitos pelo voto voluntário, direto e democrático dos assinantes da revista **A GRANJA**.

A GRANJA DO ANO registrará a relação completa de nomes e endereços de todas as empresas que produzem bens e serviços, no segmento rural brasileiro.

A GRANJA DO ANO terá índice completo de todas as associações e entidades de classe com seus respectivos endereços.

A GRANJA DO ANO vai sair com uma tiragem inicial de 150 mil exemplares. Uma garantia mínima de 600 mil leitores/ano.

Uma edição que vale por doze



**Nas bancas
em
agosto**

**MACACO VELHO NÃO METE
O PÉ EM CUMBUCA.**



W/GGK

USA BOTA VULCABRÁS.



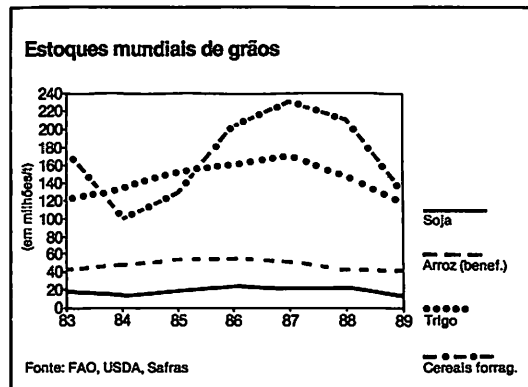
Grãos: raspando o fundo

A grande seca nos Estados Unidos e em outros países do Hemisfério Norte, no ano passado, paralelamente à manutenção de um razoável ritmo da demanda, efetivamente conduziu a um processo de rápida deterioração no nível dos estoques mundiais de grãos. Depois de terem alcançado patamares muito altos entre 1986 e 1987, bastou a seca para lançá-los rapidamente num de seus volumes mais baixos desde 1984.

Os estoques mundiais de grãos forrageiros, particularmente, devem encerrar este ano na casa dos 129 milhões de toneladas, depois de atingir cerca de 230 milhões há menos de dois anos. Os de trigo tendem a cair para apenas 118 milhões/t, contra 170 milhões em

1987. Também os estoques de arroz estão caindo, estimando-se que fiquem em 40/41 milhões/t ao final desta temporada, depois de alcançar 55 milhões em 1986. E, finalmente, os de soja chegam nesta temporada a apenas 14 milhões/t, depois de 23 milhões/t em 1986.

Ainda que venhamos a ter um clima normal no hemisfério norte na sua próxima safra, ora em plantio, não será em 1990 que os estoques serão recompostos, e é mesmo improvável que retornem para os níveis de 1986 e 1987 num futuro previsível. Isto tem dois significados para o Brasil: embora certamente menos atraente que 88 e 89, o próximo ano ainda será relativamente favorável para os preços da soja; de



outro lado, com preços ainda relativamente altos para o trigo, isto poderá fazer o governo brasileiro repensar sua atual política de desestímulo à produção interna deste cereal. É uma boa oportunidade para a agricultura brasileira exercer o seu *lobby* com vistas à definição de uma boa lei agrícola, ora em discussão.

Frango x carne bovina

O frango continua conquistando espaços às carnes vermelhas, notadamente à bovina. Produção mundial deste ano está sendo estimada em quase 38 milhões de toneladas, cerca de 1,5 milhão/t a mais que no ano passado, e já responde por mais de 23 por cento da produção de carnes em geral, contra 30 por cento da bovina (em espiral decrescente) e 39 por cento da suína, a única que se mantém com posição inalterada no conjunto.

A produção de carne bovina, entretanto, continua declinando nos países desenvolvidos. Os rebanhos (ver gráfi-

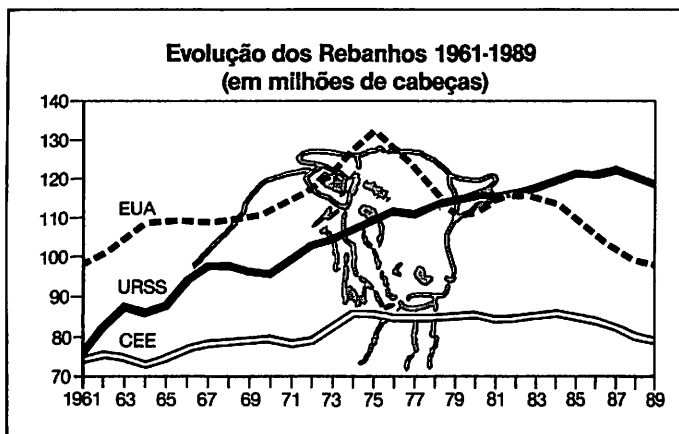
co) e a produção dos EUA e da Comunidade Européia, depois do ápice alcançado em meados da década de 70, não têm parado de cair. Apenas a URSS, entre os grandes, vem tentando manter seus níveis históricos de crescimento, mais da carne do que dos rebanhos, em face de bons aumentos na produtividade.

Para o Brasil, o saldo deste processo é positivo, pela ocupação de maiores espaços no comércio mundial de carne bovina (cuja produção temos conseguido manter em ritmo razoável), pela abertura de mercados cada vez mais amplos para o nosso frango (cujo aumento de consumo está por trás desse aumento da produção, tanto ao nível externo como interno) e sobretudo por garantir a manutenção do crescimento da demanda por farelo de soja, um de nossos principais produtos de exportação.

A soja aumentando seu 'lobby'

Os Estados Unidos já têm a sua. A Argentina também. Faltava apenas o Brasil criar sua Associação Nacional de Soja. Felizmente, produtores e industriais estão conscientizados de que este é um processo irreversível. Várias reuniões vêm sendo feitas pelo Brasil para desembocar num grande encontro em Brasília, no final de agosto, para a criação da associação brasileira. Um dos objetivos básicos é reverter para investimentos diretos no setor parte dos cerca de US\$ 8 bilhões que a soja brasileira rende a cada ano. E há muito por fazer, especialmente em infra-estrutura de armazenamento e escoamento para viabilizar economicamente a continuidade de grande expansão da soja nas novas fronteiras agrícolas. Sem isto, a produção dessas regiões terá seus dias contados no momento em que os preços do mercado internacional retornarem a seus patamares históricos.

Silmar César Müller



Uberaba:

Vendas superam 8 milhões

Mais uma vez, a maior feira mundial de zebuínos foi um sucesso. Os 24 leilões realizados na 55ª Exposição Nacional de Gado Zebu de Uberaba, realizada de três a dez de maio, venderam, no total, 2.172 animais, entre gado e equínos, por NCz\$ 8,834 milhões. Este volume apurado mostra uma valorização real de 117,68 por cento em relação ao resultado obtido na feira do ano passado, que foi de NCz\$ 371,797 mil, com a venda de 1.358 animais em 24 leilões.

O preço médio dos 2.172 animais comercializados neste ano foi de NCz\$ 4,067 mil, apontando uma valorização real de 36,1 por cento em relação ao preço médio obtido pelos 1.358 vendidos na feira de 1988. Também os leilões registraram um aumento de 814 animais em relação ao ano passado.

O 5º Leilão Noite dos Campeões registrou o principal resultado nas vendas. Este leilão comercializou 52 zebuínos nelore por NCz\$ 1,570 milhão, onde o criador mineiro Alberto Laborne Mendes vendeu o touro nelore Nord MJ do Sabiá por NCz\$ 126 mil para o pecuarista Fernando Santos, de Pernambuco. O segundo melhor resultado de vendas ficou com o 19º Leilão VR, onde foram vendidos 52 animais nelore por NCz\$ 1,192 milhão. Aliás, este leilão registrou também o melhor preço pago por um zebuíno na feira. Foi para a grande campeã nelore da exposição

de Uberaba, Delícia da Poty VR, uma PO vendida por NCz\$ 270 mil. O vendedor foi Torres Lincoln Prata Cunha, de Uberaba, e o comprador Oséas Monteiro de Carvalho, de Brasília.

Equínos — O 7º Leilão Quarter Horse Clássico constituiu-se no terceiro melhor resultado dos leilões, comercializando 69 quartos-de-milha pela

quantia de NCz\$ 1,066 milhão. Outro leilão desta raça que teve grande destaque, embora não oficializado pela Associação Brasileira dos Criadores de Zebu - ABCZ, foi o 2º Leilão Ranchos Tania, que comercializou o macho Jack's Par Three por NCz\$ 275 mil para um grupo de cinco criadores de Pernambuco.

Resultado dos leilões realizados durante a 55ª Exposição Nacional de Gado Zebu

Dia	Leilão	Animais	Total bruto	Média
27/04	Ases do Mocho	38	224.400,00	5.905,26
27/04	Leilão OT	51	434.400,00	8.517,65
28/04	Noite do Nelore Nacional	48	716.400,00	14.925,00
29/04	Noite dos Campeões	52	1.570.800,00	30.207,69
30/04	Quarter Horse Clássico	69	1.066.200,00	15.452,17
30/04	Nacional Gir Mocho	57	96.900,00	1.700,00
30/04	São Fco. Bov. Equi. Mixto	60	628.200,00	10.470,00
1º/05	Q. M. de Uberaba	41	79.350,00	1.935,37
1º/05	19º VR	58	1.192.800,00	20.565,00
02/05	Campo Verde	41	72.450,00	1.767,07
02/05	Magnun Cruz. Girolandas	212	165.450,00	780,42
02/05	Grandes Linhagens	50	243.000,00	4.860,00
02/05	Nacional Nelore Mocho	48	409.200,00	8.525,00
02/05	São Francisco Equínos	40	105.660,00	2.641,00
03/05	Big a Campo da ABCZ	609	452.160,00	742,46
03/05	Especial de Girolanda	87	108.540,00	1.247,59
03/05	Marca Taça	55	258.600,00	4.701,82
04/05	Leilão da Epamig	48	27.560,00	574,16
04/05	VR a Campo	179	200.240,00	1.118,66
05/05	Nelore Mocho a Campo	117	130.880,00	1.118,63
05/05	Mangamarcha	41	202.200,00	4.931,71
06/05	MAJU	48	268.800,00	5.600,00
07/05	Nata Leite	134	100.740,00	751,79
07/05	Clube Cavalo M. Marchador	37	107.550,00	2.906,76

Total geral — NCz\$ 8.862.480,00 N° de animais — 2.220 Média — NCz\$ 3.992,10

Agenda

São Paulo

Data	Cidade	Histórico
1º/07	São Paulo	VIII Exposição Estadual Mangalarga Marchador
04/07	Lins	Semana Internacional do Cavalo
09/07	Pindamonhangaba	XXII Torneio Leiteiro das Fazendas
10/07	Patrocínio Paulista	Exposição Agropecuária (Expovap)
12/07	Campos do Jordão	XXIX Torneio Leiteiro
14/07	Jacareí	VI Expo-Feira de Animais
15/07	Araçatuba	VII Feira Agropecuária e Industrial
		XXX Exposição de Animais e Expobúfalo Especializada de 1989

Rio Grande do Sul

17/06 Palmeira das Missões XIII Feira de Terneiros

17/06	São Luiz Gonzaga	V Feira de Vaquilhonas
21/06	Ijuí	XIV Expo-Feira de Gado Leiteiro
22/06	S. Antônio da Patrulha	V Feira de Vaquilhonas
23/06	Sarandi	I Exposição Agropecuária
25/06	Três Passos	II Exposição Agropecuária
27/07	Três Passos	II Feira de Reprodutores Suínos

Outros Estados

02/07	Santana/BA	XXII Exposição-Feira
05/07	Jaguaribe/CE	XX Exposição Agropecuária e Industrial
08/07	Cuiabá/MT	XXV Exposição e Feira Agropecuária e Industrial
08/07	Campos/RJ	XXX Expo-Agropec. e Indl. do Norte Fluminense
09/07	Belo Horizonte/MG	VIII Exposição Nacional do Mangalarga Marchado

Planejando a lavoura de soja



Os 40 cromossomos da soja são pequenos demais, cerca de 10 vezes menores que os da cevada e cinco vezes que os do milho, vegetal que teve os seus cromossomos mapeados há 60 anos. Alguns cientistas tentaram, sem sucesso, mapear os da soja. Entretanto, recentemente, a revista *Theoretical and Applied Genetics* divulgou a descoberta do pesquisador Ram Singh, da Universidade de Illinois/USA, que vai abrir caminho para que a engenharia genética aperfeiçoe a qualidade do cultivo dessa oleaginosa.

Singh, trabalhando com Theodore Hymowitz, geneticista especializado em soja, também de Illinois, encontrou uma chave. Ele constatou, durante uma das fases específicas da divisão celular, que os cromossomos da soja tornam-se mais perceptíveis, mais especificamente quando os corpúsculos em forma de "X" se dilatam na divisão. Foram encontradas, pelos pesquisadores, diferenças de comprimento em todos os 20 pares de cromossomos. Tam-

bém perceberam diferenças na quantidade de material genético contido em cada filamento. Uma vez enfileirados os núcleos desses filamentos, Singh registrou os comprimentos e as quantidades de material genético e, no microscópio, desenhou e fotografou os cromossomos, convertendo a informação em um mapa e reproduzindo todos os 20 pares existentes. Segundo Singh, foi obtida a base para a genética da soja. Agora, o passo seguinte será a identificação e localização dos traços genéticos.

Cromossomos são os corpúsculos que transmitem os caracteres hereditários de cada ser e um gráfico deles pode, eventualmente, ajudar os botânicos a localizar e escolher as características desejáveis. Para Singh, uma vez que se saiba onde estão os genes, fica fácil de combiná-los. A informação poderá ser repassada ao produtor, que, por sua vez, terá condições de planejar um programa de cultivo.

Aveia nova para produtor paulista

Um trabalho executado por técnicos do IAC — Instituto Agronômico, de Campinas —, com projeto acompanhado pela CPA — Coordenadoria de Pesquisa Agropecuária da Secretaria da Agricultura de São Paulo, resultou numa nova variedade de aveia, a IAC-6, que estará disponível aos produtores já neste ano. No mês de abril, o Instituto entregou à Cati — Coordenadoria

da Assistência Técnica Integral — uma tonelada de sementes desta variedade, para serem repassadas aos produtores.

Atualmente em fase de multiplicação de sementes, o rendimento da IAC-6 supera o das demais variedades cultivadas na região sul do interior paulista. Ela consegue produzir 3.380kg de grãos por hectare e, em palha, rende 19 toneladas por hectare.

Enfermeiras do deserto

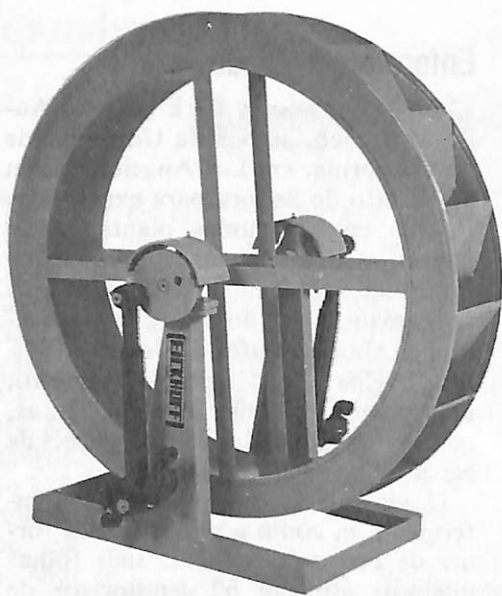
Os pesquisadores Park Nobel e Augusto Franco, ambos da Universidade da Califórnia, em Los Angeles, foram ao deserto de Sonora para examinar a relação entre algumas plantas-enfermeiras — espécies mais resistentes que protegem as plantas mais fracas dos raios mais fortes do sol. Eles analisaram o capim em tufos do deserto, "*Hilaria rigida*", e o agave do deserto, uma planta da família das suculentas, que só atingem a maturidade depois de cerca de 50 anos de vida.

O agave passa 15 anos com sua enfermeira, e, como a suculenta em forma de rosetas envelhece, suas folhas maduras atingem 60 centímetros de comprimento. As plantas maiores fazem uma sombra suficientemente grande para manter o solo a uma temperatura mais baixa, sem o auxílio de uma enfermeira. Para Franco, os agaves maiores podem acabar fazendo sombra e matando suas enfermeiras. Mas, salienta o pesquisador, o capim pode escapar, pois ele envia longos estolhos para um local onde seu crescimento não será impedido pelos agaves. Esse capim pode viver mais de cem anos e crescer até 60 centímetros de altura, em moitas de uma centena de caules, enfatiza.

IAC-15: produtiva e resistente

O Instituto Agronômico de Campinas, de São Paulo, lançou recentemente o cultivar de soja IAC-15, variedade que, no decorrer da pesquisa, mostrou excelentes índices de produção e resistência às doenças. Conforme Manoel Miranda, chefe da seção de Leguminosas do Instituto, este novo cultivar representa o maior avanço já obtido pelo programa de melhoramento desenvolvido pela entidade, na busca de uma maior produtividade para a soja. O novo cultivar atinge 2.579 quilos por hectare, registrando um ganho 23 por cento superior ao do cultivar IAC-12, que é de 2.398 quilos por hectare. Além da alta produtividade e resistência a algumas doenças, como pústula-bacteriana e fogo-selvagem, o IAC-15 também resiste bem ao acamamento.

NOVIDADES NO MERCADO



Roda d'água — Construída em monobloco, totalmente metálica, dispensando instalações auxiliares. É fornecida com duas bombas de água potável para residências e instalações rurais, onde existam pequenas quedas d'água. Apresentável também da forma flutuante, o que possibilita a sua instalação em correntezas de rios ou riachos. Tem capacidade em volume de dois a seis mil litros por dia, capacidade em distância de 1.000 metros (valor relativo) e capacidade em altura de 50 a 80 metros. **Eickhoff Máquinas Agrícolas Ltda.**, av. Santa Rosa, 94, fone (055) 535-1550, caixa postal 68, CEP 98910, Três de Maio/RS.

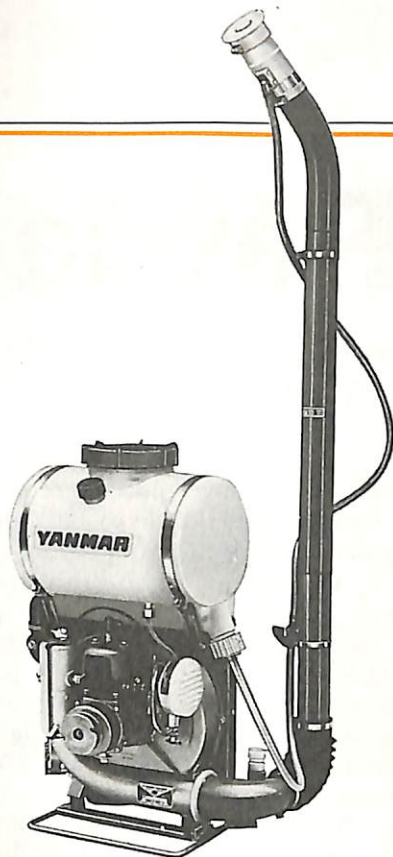


Medicamento — Para terapia das doenças respiratórias bovinas, com quatro efeitos: antimicrobiano, anti-inflamatório, analgésico e antipirético. Protege o pulmão dos animais contra as lesões provocadas pela pneumonia. **Indústria Química e Farmacêutica Schering S/A - Schering Veterinária**, estrada dos Bandeirantes, 3091, fone (021) 342-8666, CEP 22775, Jacarepaguá, Rio de Janeiro/RJ.

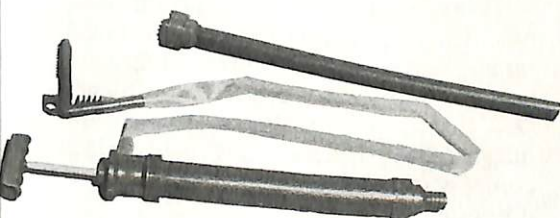
Arado reversível — Com três discos, disponível com engates categoria I, já homologado para uso do trator Yammar 1050 D. Ajustável a qualquer tipo de terreno, conforme o fabricante, permite o perfeito tombamento da leiva e o trabalho em resteva úmida. **Industrial Busse Ltda.**, rua Cel. Jorge Frantz, 845, fone (055) 359-1422, telex 552576, CEP 97900, Cerro Largo/RS.



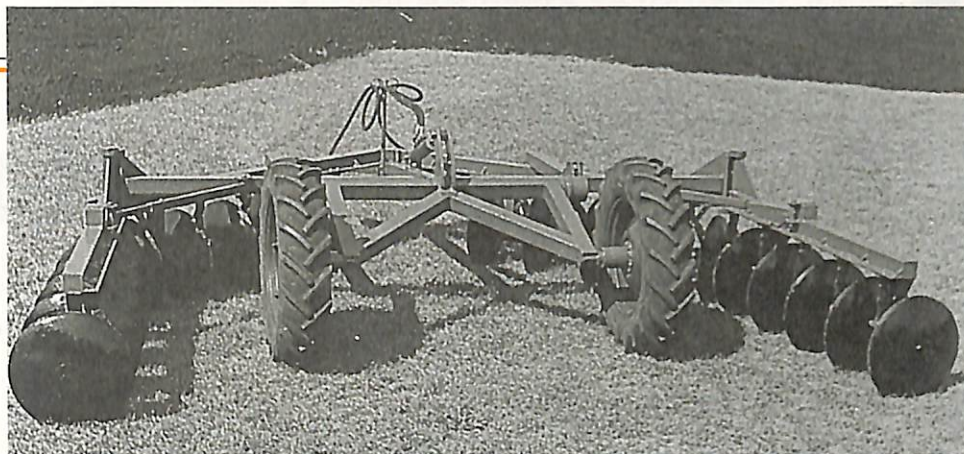
Inoculador — Com capacidade de carga de 450 quilos e tempo de mistura de cinco minutos. A tração por tomada de força é a 600rpm e pode ser transportado no engate hidráulico do trator. Realiza a inoculação de soja, trigo, milho, arroz e demais sementes. **Metalúrgica Modelar Indústria e Comércio Ltda.**, rua Erno Fritz, 1105, Distrito Industrial, fone (055) 332-4202, Ijuí/RS.



Pulverizador — Destinado à aplicação de inseticidas, fungicidas, herbicidas, microadubos foliares, fertilizantes em soluções aquosas e outros líquidos. Capacidade para pulverizar 4,5 litros por minuto, tem motor de 52 cilindradas, peso de 10,2 quilos e funciona a 700rpm. **Cia. Yanmar Distribuidora de Máquinas**, av. Dr. Gastão Vidigal, 2001, fone (011) 261-0911, telex (011) 24080, Vila Leopoldina, CEP 05314, São Paulo/SP.

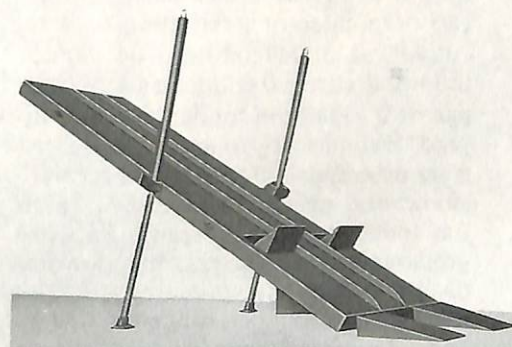


Bomba manual — Com vazão de 20 litros por minuto, a Bomba HBM-1000 é utilizada na transferência de combustíveis, defensivos agrícolas, produtos químicos, bebidas, tintas, água, etc. Fabricada em polietileno de alta densidade, resistente aos raios ultravioleta, é acoplável a tambores de 50, 100 e 200 litros, bem como bombonas plásticas e latas de querosene. **Hidratar - Hidrogeologia e Engenharia de Irrigação Ltda.**, av. Farrapos, 2023, fone (0512) 22-5446, CEP 90220, Porto Alegre/RS.



Terraceador — Indicado para a construção e remonte de terraços de base larga. O TBG é tracionado com engate nos braços do trator, que também servem para sustentação do implemento no transporte. Possui na parte traseira do implemento duas rodas de sustentação, que estabilizam o terraceador. É dotado de sistema manual de articulação dos dois pentes traseiros. Segundo o fabricante, dependendo da potência do trator, terraços de oito metros de largura por 70 centímetros de altura podem ser construídos com oito a 10 passadas, estimando-se uma produtividade de 800 a 1.000 metros de terraço por hora. Em dois modelos, tem largura de corte de oito metros. **Gilberto Harry Rohde, Fábrica de Implementos Agrícolas**, Vila Coronel Barros, BR 285, km 356, fone 07, caixa postal 374, Ijuí/RS.

Herbicida — Especialmente fabricado para aplicação em reflorestamento, Gallant é um herbicida pós-emergente seletivo a pinus e eucalipto. Sistêmico, o produto mata a parte aérea e as raízes das ervas daninhas, com rápida absorção. **Dow Produtos Químicos Ltda.**, rua Alexandre Dumas, 1671, Chácara Santo Antônio, fone (011) 546-9170, CEP 04717, São Paulo/SP.



Plataforma de descarga — Hidráulica, para descarga de granéis. Tem, segundo o fabricante, capacidade de 30 a 80 toneladas para caminhões truck e jamantas, respectivamente. O ângulo de descarga é de até 40 graus e o ciclo de operação (subida e descida) é de 110 a 150 segundos para as plataformas de 30 a 80 toneladas de capacidade. **Metalsur Equipamentos Ltda.**, acesso à BR 285, km 1, fone (055) 375-2122, caixa postal 15, CEP 98280, Panambi/RS.

A salvadora da Pátria

O novo presidente da Fecotriga defende uma Lei Agrícola feita para os produtores como única forma de livrar a agricultura das "garras" do governo

Cresce a cada dia a convicção de que é absolutamente indispensável uma política agrícola com rumos definidos em nosso país, que possibilite aos produtores rurais trabalharem com tranquilidade para oferecer os alimentos tão necessários à população brasileira e para manterem-se na atividade, juntamente com sua família, gerando empregos diretos e indiretos, até evitando o êxodo rural.

Diante do difícil quadro atual, entendemos que os produtores devem se unir e reforçar a luta de suas entidades, para que suas reivindicações tenham ressonância e sejam atendidas pelos que decidem a sorte da nossa agricultura.

Para equacionar os obstáculos que hoje enfrentamos, teremos de brigar pela aprovação da Lei Agrícola, na qual o Congresso Nacional terá atuação preponderante, retirando do Executivo sua atual condição de ditador todo-poderoso da política agrícola, capaz de a toda hora mudar as regras do jogo. É aí que surge o importante papel a ser desempenhado pelas federações e sindicatos, pela sociedade civil como um todo, trabalhando junto ao Congresso no sentido de que, quando votada a Lei Agrícola, procure retirar do Poder Executivo determinadas atribuições, democratizando o processo decisório sobre preços, crédito, importações e exportações.

Sabemos que já existem anteprojetos encaminhados aos senhores parlamentares, refletindo interesses e ideologias as mais diversas. Também queremos que nosso contingente rural se posicione a respeito, e para tanto estamos levando até ele as propostas já apresentadas pelo Ministério da Agricultura, Secretarias da Agricultura dos diversos estados, Contag, Frente Ampla da Agropecuária e outras.

Queremos que, à luz das diferentes interpretações que cada uma destas sugestões suscita, nosso produtor manifeste o seu ponto de vista, porque este



ato equivale a lançar sua própria sorte, a plantar o seu próprio futuro.

A metodologia que estamos empregando é a da discussão em plena região produtora, envolvendo as cooperativas filiadas à Fecotriga — suas direções, seu corpo funcional e executivo, seu quadro técnico e, sobretudo, seu corpo associativo. São representantes das mais de 230 mil famílias rurais associadas à nossa rede de cooperativas federadas.

Destas discussões nascerá uma idéia unificada, que deverá tornar-se pública em meados de junho, quando começa a “esquentar”, no Congresso Nacional, a discussão e a pressão dos segmentos interessados. Um documento explicitará o que querem estes milhares de produtores, detalhando sua posição sobre os diferentes itens que compõem o espectro da nova Lei: a pesquisa agrícola, a assistência técnica e extensão rural, a reforma agrária, o crédito e os subsídios, a armazenagem, a comercialização, estoques, preços e seguro rural.

Este aspecto é o que queremos enfatizar: buscamos uma Lei Agrícola para todos os produtores, que vise ao desenvolvimento da propriedade rural como um todo, ao invés de estimular tão somente um ou outro produto agrícola. Uma Lei para o produtor, não para

o produto. Que não seja seletiva, mas abrangente. Que vislumbre o econômico, mas não descuide do social. Que estabeleça prioridades, a partir dos mais altos interesses da nação brasileira, aí compreendidos o produtor no campo e o trabalhador na cidade.

Apenas para dar um exemplo, podemos dizer que tipo de Lei não queremos: a questão da triticultura, da forma como está sendo conduzida, é a expressão cabal da despolítica que vivemos. Observe-se que, ao praticamente atingir a auto-suficiência na produção interna deste cereal, que hoje custa menos que seu similar estrangeiro, o governo joga pesado para desestimular o plantio. Em nome de que interesses?

Por outro lado, o país não suporta mais conviver com o autoritarismo tecnoburocrático, através do qual pessoas que ocupam postos transitórios no Governo Federal detêm o poder de desestabilizar um setor gerador de milhares de empregos que produz alimentos básicos à população, que impulsiona o comércio e os municípios, que dá suporte à atividade industrial.

Todo o sacrifício dos produtores, nos últimos anos, tem sido jogado pela janela, em nome de outros interesses que as autoridades governantes elegeram como prioritários e que tocam questões estruturais mais profundas, como o problema da dívida externa e do déficit público.

Sem querer antecipar as conclusões a que chegarão os produtores e líderes cooperativistas que estamos chamando para o debate, nesta série de reuniões regionais e no Seminário Estadual que realizaremos em junho, podemos deixar esta mensagem para os leitores de **A Granja**: estamos diante da necessidade urgente da aprovação de uma Lei Agrícola capaz de salvar a agricultura das garras do Poder Executivo.

Odacir Klein é presidente da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul

Mobil Delvac 1400 Super. Este óleo rodou milhões de km antes de chegar ao seu caminhão.

Mobil®

Delvac® 1400 super



CONTEÚDO 20 LITROS

O primeiro super-óleo para motores superturbos chegou ao Brasil.

Com uma grande vantagem: ele não vai ser testado no seu caminhão.

O superdesempenho do Mobil Delvac 1400 Super está supertestado nas estradas do mundo inteiro.

Possui uma característica exclusiva: é multiviscoso (SAE 15W-40). Sua capacidade de lubrificação em baixas temperaturas, principalmente no inverno, garante total proteção dos componentes móveis do motor, nas partidas a frio. Por outro lado, quando submetido a altíssimas temperaturas, Mobil Delvac 1400 Super não altera seu poder de lubrificação.

O resultado é que Mobil Delvac 1400 Super proporciona maior vida útil ao motor, menor atrito de partida, maior proteção do motor contra o desgaste corrosivo, maior eficiência e desempenho do veículo. Tudo isso quer dizer menores custos de manutenção.

Mobil Delvac 1400 Super (SAE 15W-40). Pode estar certo de que com este avanço tecnológico o seu superturbo estará sempre em primeiro lugar na estrada.

Mobil®

Lubrificantes de última geração.

SLC 6200 e 7200.

Para melhores e maiores colheitas.



A SLC tem a melhor linha de colheitadeiras do mercado.

Nenhuma outra marca oferece tantas vantagens e versões para se adequar a cada uma das suas necessidades.

São máquinas modernas, resultado da mais avançada tecnologia, testada e aprovada por agricultores em mais de 150 países.



Com a 6200 e a 7200, você tem os melhores sistemas de corte, trilha, separação e limpeza do produto, para alcançar o máximo de produtividade em cada colheita.

Conheça as características exclusivas das Colheitadeiras 6200 e 7200 no seu Concessionário SLC: motores Turbo, sistema de transmissão com Posi-Torq e a versão Hydro/4.

E você ainda pode combinar Plataforma de Corte Flexível ou Rígida, de 13, 16, 18 ou 20 pés, Plataformas para Milho de 3 e 4 linhas e Esteiras de 5, 6 e 7 roletes.

No Concessionário SLC você vai ver o que existe de melhor e maior em tecnologia, qualidade e produtividade para sua colheita.



||||| 6200 |||||

A Melhor

||||| 7200 |||||

A Melhor e Maior