

Setembro 89 - Nº 497 - Ano 45 - NCz\$ 10,00

a granja



A REVISTA
DO LÍDER RURAL

EDIÇÃO ESPECIAL

A festa
dos
Destaques / 89



XII EXPOINTER EXPOSIÇÃO INTERNACIONAL DE ANIMAIS

- * O DESEMPENHO DAS RAÇAS
- * OS RECORDES DOS LEILÕES
- * O SETOR DE MÁQUINAS

EXCLUSIVO

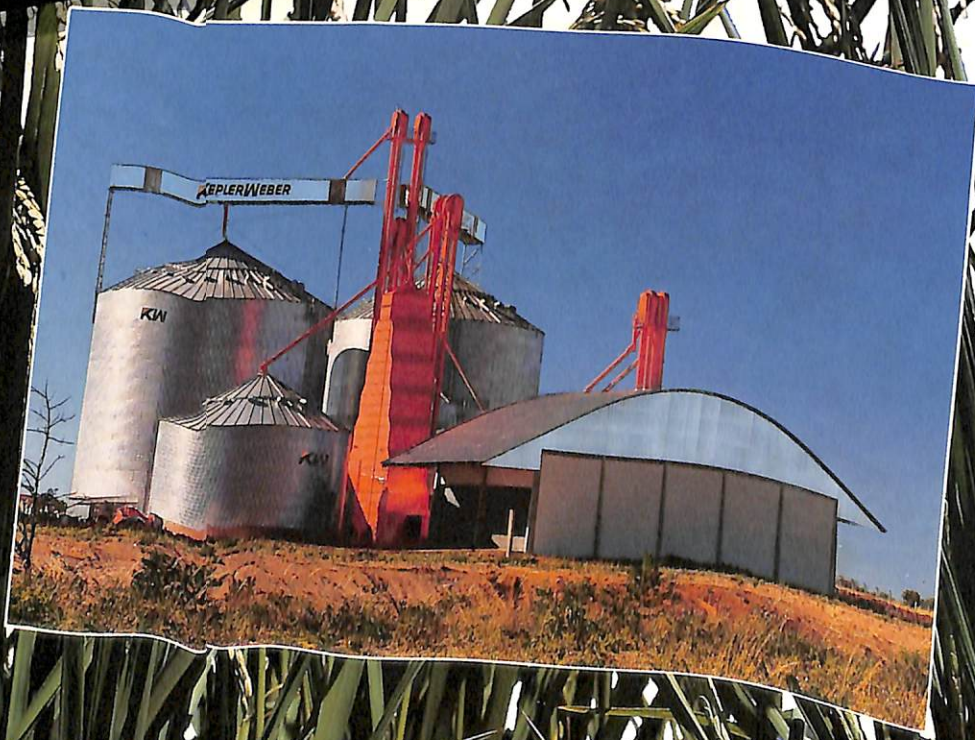
A feira de Palermo
e o novo espírito
argentino

◆
Vem aí
a sexagem
de embriões

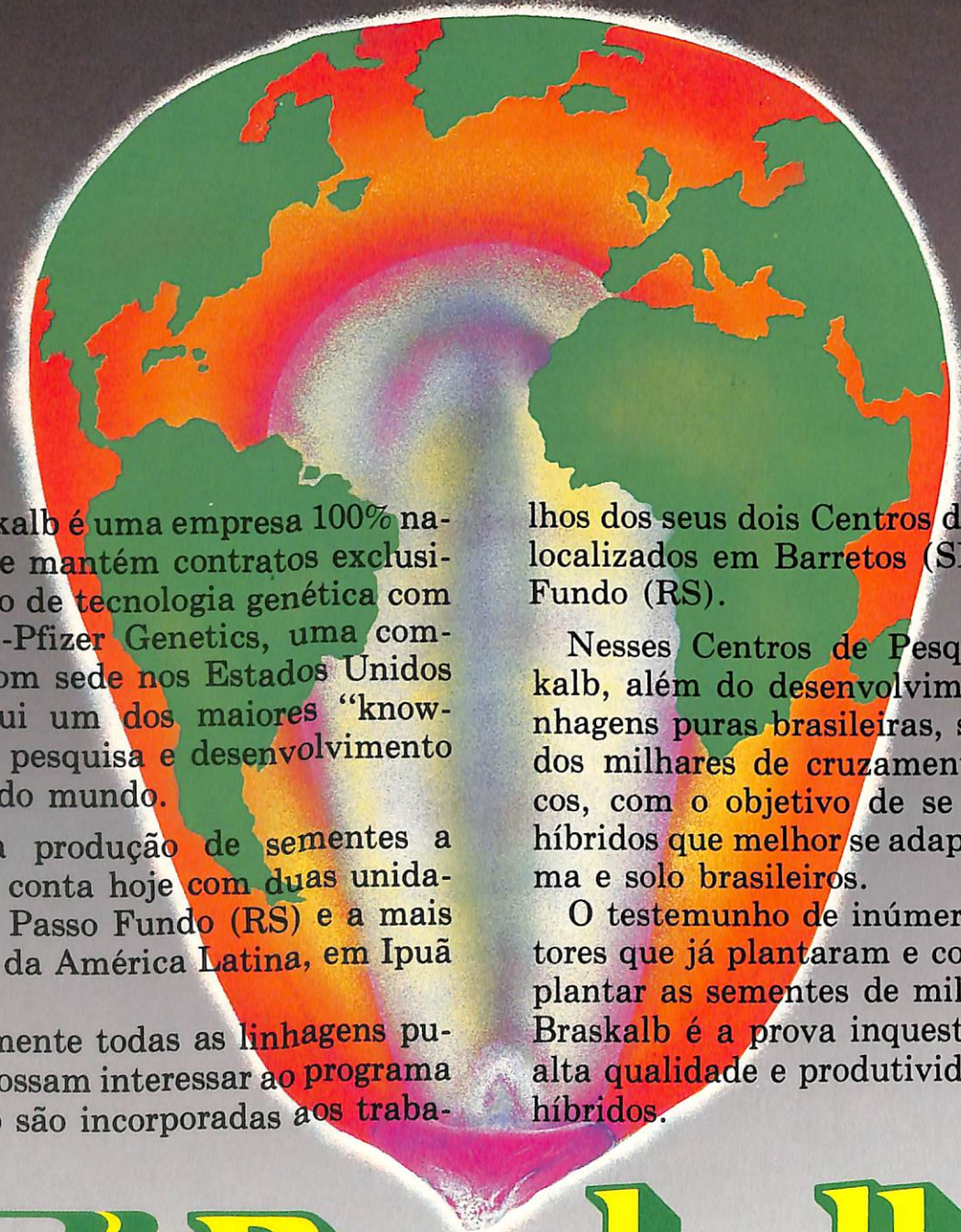
◆
Bordon:
o futuro é da
carne enlatada
made in Brazil

◆ ARROZ

Plantio direto,
um ponto final
no vermelho



TECNOLOGIA MUNDIAL EM SEMENTES DE MILHO HÍBRIDO



A Braskalb é uma empresa 100% nacional que mantém contratos exclusivos de uso de tecnologia genética com a Dekalb-Pfizer Genetics, uma companhia com sede nos Estados Unidos que possui um dos maiores "know-how" em pesquisa e desenvolvimento genético do mundo.

Para a produção de sementes a Braskalb conta hoje com duas unidades - em Passo Fundo (RS) e a mais moderna da América Latina, em Ipuã (SP).

Anualmente todas as linhagens puras que possam interessar ao programa brasileiro são incorporadas aos traba-

lhos dos seus dois Centros de Pesquisa localizados em Barretos (SP) e Passo Fundo (RS).

Nesses Centros de Pesquisa Braskalb, além do desenvolvimento de linhagens puras brasileiras, são efetuados milhares de cruzamentos genéticos, com o objetivo de se conseguir híbridos que melhor se adaptem ao clima e solo brasileiros.

O testemunho de inúmeros agricultores que já plantaram e continuam a plantar as sementes de milho híbrido Braskalb é a prova inquestionável da alta qualidade e produtividade desses híbridos.

 **Braskalb**®

Administração Central - Rua Visconde de Taunay, 321, PABX (0192) 32 4599
Telex: (019) 1334 - Cx. Postal 1741 - CEP 13023 - Campinas-SP

Boi enlatado



Bordon: confinamento beneficia a indústria

De origem italiana, o Grupo Bordon, aos seus 24 anos de Brasil, exibe uma performance saudável, sendo responsável por 40 por cento das exportações brasileiras de carnes, especialmente o *corned beef* — carne bovina enlatada. O êxito das atividades da empresa, que leva o sobrenome da família, foi decisivo no faturamento de 200 milhões de dólares obtido pelo grupo no ano passado. Na linha de frente está João Paulo de Assis Bordon, 32 anos, vice-presidente executivo que fala aos leitores de **A Granja** sobre o comportamento do mercado nacional e internacional de carnes neste ano e a tendência para

a década de 90. Um indício de que o grupo está apostando pesadamente neste segmento foi a compra, em março deste ano, do frigorífico Swift, em Livramento/RS, num negócio que envolveu o desembolso de 26 milhões de dólares. Em relação aos preços praticados no Brasil, Bordon entende que a carne não está cara, ressaltando que, enquanto o valor de um quilo de contra-filé fica entre dois a três dólares aqui, no exterior ele não é comercializado por menos de oito a nove dólares. O problema maior, segundo ele, é que os salários no país têm seguido sempre depois dos preços.

A Granja — Qual a origem do Grupo Bordon e em que área atua?

João Paulo de Assis Bordon — Os fundadores do grupo são de origem italiana, de uma cidadezinha próxima a Milão, mas meus avós já eram brasileiros, que atuavam no comércio em Sumaré e Nova Odessa, em São Paulo. Já eram ligados ao setor de alimentação, mas o Frigorífico Bordon começou a operar como empresa há 24 anos. Isto ocorreu durante a geração de Geraldo Moacir Bordon (atual presidente do Grupo), de José Euclides Bordon (meu pai) e João José Bordon. Eram os chefes das três famílias que sempre detiveram o controle do Grupo. As primeiras instalações surgiram em São Carlos e Sumaré. Atualmente, o grupo é composto por três unidades abatedoras — em Livramento/RS, Rosário/RS e Uberlândia/MG — e duas processadoras — em Cotia e Santo André, ambas em São Paulo. Em Livramento, há também uma unidade produtora de latas. Além disso, o Frigorífico Bordon propriamente dito possui instalações

em outros três locais no interior de São Paulo (Anastácio, Presidente Prudente e Presidente Epitácio), em Campo Grande/MS, em Anápolis/GO e em Bagé/RS. Todas as atividades estão ligadas entre si e fazem parte da área de alimentação, especialmente na área de produção e beneficiamento de carne. Mas atuamos também na produção de leite e na criação de suínos (em Sumaré). Cada um dos frigoríficos possui um confinamento nas proximidades. Este ano, temos aproximadamente 20 mil reses em confinamento. Em três anos, esperamos atingir a capacidade de 100 mil reses confinadas. Nas épocas de safras normais, quando a oferta está boa, o grupo todo emprega entre 15 e 17 mil pessoas.

P — Qual a participação do grupo nas exportações brasileiras de carne e como se comporta o mercado importador?

R — As exportações do Grupo Bordon representam cerca de 40 por cento do total das exportações brasileiras de carne. Basicamente, o principal produ-

to exportado é o *corned beef* (carne bovina em conserva), seguindo-se a venda de diversos outros cortes, que variam em quantidade, dependendo do mercado comprador e da época. O Brasil é o principal processador de carne enlatada do mundo, especialmente do tradicional *corned beef*. Hoje, uma caixa com 24 latas de 12 onças (345 gramas cada lata) de *corned beef* custa 22 dólares. Quanto à atual situação do mercado importador, lembro que 89 é um ano atípico, onde as quantidades dos principais países compradores não podem ser consideradas como básicas. Os preços da carne no mercado internacional subiram muito. Isto fez com que a demanda caísse um pouco. Ao mesmo tempo, houve também uma grande oferta de outros produtos que substituem a carne. Já no ano passado, por exemplo, a situação foi normal e a participação brasileira foi boa, com tendência de crescimento. Atendemos nosso mercado tradicional (composto pelo Mercado Comum Europeu, Estados Unidos e Canadá), que compra

anualmente e cujo consumo cresce de acordo com o crescimento demográfico. E atendemos também um mercado de momento, que compra conforme o preço. É o grupo formado por Israel e todos os países do Oriente Médio. O Brasil está atingindo este mercado há uns dois ou três anos. E estamos também atingindo o Japão, Hong Kong, Singapura e outros. O Frigorífico Bordon vendeu, globalmente no ano passado, cerca de 200 milhões de dólares. Podemos dizer que 150 milhões de dólares foram para o mercado tradicional e 50 milhões para os novos mercados.

Há 20 anos havia monopólio, mas hoje a concorrência é maior

P — Existe uma tendência de monopólio nesta área de processamento de carnes? A compra da Swift não é uma prova disto? Isto não é prejudicial ao país?

R — A Swift não abandonou o mercado. O que existe é uma tendência de modificação nos grupos econômicos. Hoje, há muito mais companhias atuando no setor. Existe, por exemplo, a Cargill, entrando no setor de alimentos. As modificações entre os grupos econômicos que pretendem atuar nesta área ainda estão acontecendo. Assim, é muito cedo para se falar em monopólio. A concorrência é benéfica. No passado, há mais de 20 anos, houve realmente um monopólio. Havia quatro grandes grupos: Swift, Armour, Anglo e Wilson. Só eles exportavam e vendiam ao mercado interno. Em 1967, compramos a fábrica da Armour. Nesta época, ela já tinha sido comprada pela Swift, quando havia pensado em deixar o Brasil. A partir daí, houve uma grande modificação nos grupos frigoríficos que atuavam no país, mas pode-se ver que aconteceu uma descentralização. É comum se ouvir falar que há cooperativas que vão mal. Contudo, isto não é causado pela atuação dos frigoríficos, mas sim por problemas internos e administrativos das cooperativas. O setor de carne está em expansão, indiscutivelmente. Quanto à aquisição do frigorífico da Swift, em si, nós o compramos em março deste ano, por 26 milhões de dólares, porque acreditamos que estamos num mercado muito interessante para o Brasil. O frigorífico

não estava descendente, mas apenas em plano secundário dentro de um grupo que não pode ser considerado necessariamente uma multinacional. O grupo tinha Azevedo Antunes, de um lado, com capital nacional, e a multinacional Brascan, do outro lado. Pelo que temos visto e foi publicado em revistas brasileiras, o Grupo Azevedo Antunes está muito mais interessado em mineração do que no setor de alimentos. Já o negócio da Bordon é com alimentos.

P — De qualquer forma, não existe uma tendência para a formação de monopólio?

R — Acredito que não há tendência para isso. Como os observadores podem notar, está acontecendo, no momento, uma grande modificação no nosso mercado, com vários grupos grandes se desagrupando e se reagrupando em novas formas. No sul, principalmente, pode-se notar esta tendência. A Sadia, a Ceval e a Perdigão estão investindo maciçamente no setor de alimentos. Então, não se pode vê-lo como descendente, mas, pelo contrário, ascendente. Os novos agrupamentos econômicos no sul podem ser atribuídos principalmente às novas exigências do consumidor. Hoje, ele quer um produto de qualidade, e os fabricantes estão atendendo isto. Produtores de alimentos colocam linhas telefônicas para que os consumidores reclamem dos produtos. O produtor quer um aval, dado pelo consumidor, para os seus produtos, transmitindo confiabilidade. O consumidor está encontrando isto nas empresas médias e grandes. Nas pequenas, não há chance para isto. Hoje o consumidor já não procura “aquela lingüicinha do interior”, que ninguém sabe como é feita, que não tem fiscalização, que não se sabe se contém carne de boi ou de suíno. O consumidor agora está procurando a marca.

P — Com a liberação dos preços da carne bovina em maio, o mercado se reaqueceu, depois caiu e voltou a subir. Como o senhor analisa esta flutuação? Os confinadores se baseiam no ciclo histórico de sete anos para prognosticar que a década de 90 será a década da proteína vermelha. O senhor concorda com isso?

R — O mercado agora está completamente estabilizado. Estamos em meio a uma entressafra, mas há bastante oferta de gado confinado. O motivo dos aumentos de preço vem da in-

flação. Como a oferta foi mais homogênea durante o ano inteiro, o preço só vai corrigir de acordo com a inflação. Esta tendência deve continuar, mesmo porque, se acontecer diferente, a situação se torna completamente inviável para a exportação. Isto não pode acontecer porque toda a nossa indústria, atualmente, está voltada para a exportação. Há um parque industrial para isto, independente do mercado interno — que está sendo abastecido normalmente. Quanto ao aumento de consumo no mercado interno, não detectamos esta tendência. Há uma tendência para se consumir, por exemplo, muito mais carne bovina nos estados do sul do Brasil, onde o clima é frio. Mas, olhando-se o Brasil como um todo, hoje existe um consumo de aves bastante acentuado, igualando-se ao de carne bovina.

A carne não é cara. Os salários no país é que são baixos

P — Normalmente a população se queixa do preço da carne. O senhor não concorda que os preços estão altos demais?

R — Falar da carne do boi sem citar as outras carnes, que têm o mesmo peso hoje na preferência do consumidor (frangos e suínos), é impossível. Não se pode tomar nenhuma posição em relação a preço de carne bovina, sem analisarmos as outras carnes. Fazendo-se uma comparação entre elas, o preço da carne bovina não está alto. Historicamente, o contra-filé, por exemplo, custa de dois a três dólares o quilo. São preços que estão bem aquém do mercado internacional. É claro que não podemos comparar salarialmente a renda do brasileiro com a dos outros povos. O salário mínimo brasileiro é um problema sério, que tem que ser resolvido e tem que ser maior. Infelizmente, os salários, no Brasil, têm seguido depois dos preços. Nós, em nossa indústria, procuramos dar antecipações salariais, porque o problema salarial do brasileiro está muito sério.

P — E como estão os preços no mercado externo?

R — Se considerarmos o atacado, vendemos a cinco mil dólares a tonelada. Fora isso, ainda temos as taxas (que variam em cada país). Então, o

preço vai chegar lá a oito ou nove dólares, no varejo, enquanto aqui custa de dois a três dólares. Não dá para fazer uma comparação com os salários de lá porque são muito variáveis, mudando de acordo com o país e com os impostos que são cobrados. Assim, também é impossível se fazer comparação entre o consumo do europeu e do brasileiro, por exemplo. Aqui, agora, o panorama mudou um pouco, pois há mais opções de consumo. Até recentemente, a carne era motivo de grandes escândalos na imprensa, interferência da Cobal, tabelamentos, etc. Hoje em dia, existem outras alternativas, outras fontes de proteínas que a dona-de-casa acaba escolhendo quando a carne está cara. Na Europa e nos Estados Unidos, isto acontece com muito mais frequência. Lá, há outras alternativas ainda mais numerosas, como pescado, carne de caça, inúmeras aves. Posso dizer que existe uma boa demanda para a carne bovina, desde que ela seja oferecida a preços compatíveis. Se ela passa de um determinado patamar (que depende da relação do dólar com as outras moedas), a demanda cai. Aparecem, então, ofertas de outras carnes, e outros países exportadores acabam entrando no mercado. Os europeus e os norte-americanos compram o que está com preços vantajosos. A carne é uma *commodity*. O consumidor escolhe o que está mais interessante. Claro que tem aqueles que sempre comem bife, mas são os que têm uma renda maior e mais estável.

O consumo, que já foi o dobro, hoje está em 11 quilos/ano

P — Qual o consumo de carne bovina per capita no Brasil nos últimos dez anos? E nos outros países? O que podemos concluir a partir destes dados?

R — Fala-se que hoje o consumo de carne bovina estaria por volta de 11 quilos por habitante/ano. Este número já foi muito maior. Há dez anos, chegou a 20 quilos por habitante ao ano. Porém, como já falei, houve uma mudança dos hábitos alimentares da população brasileira. Antigamente, se consumia mais carne bovina porque ela era subsidiada, com o governo fazendo estoques reguladores, e a carne tinha um peso diferente no cálculo da infla-

ção. Hoje temos outras carnes à disposição da população e isto modifica muito o consumo (carnes industrializadas, peixes e aves). Na Argentina, o consumo é de 80 quilos *per capita*/ano; na Austrália, cerca de 45 quilos. A conclusão é que o nosso consumo de 11 quilos já vem neste patamar há alguns anos. Antes do Plano Cruzado, o consumo já vinha descendo e parou nos 11 quilos. Só houve modificação durante o Plano Cruzado. No Brasil, as pesquisas referentes a este setor são muito falhas. Não dá para se ter um número certo e as tendências corretas.

P — Qual a porcentagem da carne de porco no setor de processamento de carnes?

R — No setor de embutidos, 50 por cento de carne suína e 50 por cento de carne bovina. No setor de enlatados, por volta de 30 por cento de carne suína.

P — Os setores atacadistas da carne querem a suspensão da importação do produto, que começou a ser feita do Mercado Comum Europeu e agora utiliza carne dos países platinos. O governo justifica que as indústrias de beneficiamento de carne pediram isto. Por que as indústrias, através de uma programação prévia, já não adquiriram o produto nacional? Como ficará o mercado com as importações, já que uma parte será usada para a formação dos estoques reguladores?

R — Não existe uma programação prévia de compra de carne. Existem programas, como, por exemplo, o programa da seca, o programa de retenção de gado no pasto, políticas do governo de juros altos ou juros baixos. Tudo faz parte de um contexto muito mais amplo do que a programação do setor industrial. Faz parte de toda uma política do próprio país. Outro ponto é verificar se necessitamos ou não da importação. A importação, quando pedida pela indústria, obedece a dois motivos: os preços no mercado internacional, quando ela usa o sistema *drawback*, que não atrapalha em nada o mercado nacional, ou então quando o governo pede as importações, por problemas de abastecimento. Em nenhum dos casos, é problema de programação da indústria. Não veio carne do Mercado Comum Europeu, como alguns parecem pensar. Havia possibilidades, mas como o MCE tinha pouca carne em estoque, não exportou. Houve, talvez, alguma remessa de algum país do

Leste Europeu, mas sem representatividade. Houve entrada de carne do Paraguai, Uruguai e Argentina, que não afetaram em nada o mercado interno. Como eu disse, os preços internos atualmente no Brasil estão apenas corrigindo a inflação. A oferta está restrita à procura. O mercado está abastecido, mas não em abundância. Eu diria que está normal. Não tenho conhecimento de que o governo tenha formado estoques reguladores.

Os embutidos do Brasil são da melhor qualidade

P — Se difunde a idéia de que os embutidos contêm uma composição indescritível de carnes, somada à proteína vegetal, no caso a soja. Até que ponto isto é verídico? O que realmente contêm as salsichas, linguiças e outros embutidos que a população ingere?

R — Os embutidos são regulamentados pelo Ministério da Agricultura. Há livros que determinam a sua composição e uma fiscalização muito rígida em cima disto. Caso contrário, não poderíamos comercializar os embutidos. Por outro lado, os produtos exportados também são alvo de intensa fiscalização dos países compradores. Nosso parque industrial no setor da carne é um dos mais avançados do mundo, se não o mais avançado. No passado, há mais de 15 anos, houve problemas no setor. Hoje, porém, estão superados. Se não fôssemos tão exigentes em matéria de qualidade, não poderíamos exportar nas quantidades que exportamos. Os produtos exportados são os mesmos que se encontram no mercado interno.

P — Por fim, como resolver, a instabilidade de oferta de carne bovina no mercado? O confinamento poderia ser uma solução para termos carne o ano todo? Seus custos permitiriam isto?

R — Acreditamos que é necessário o confinamento no Brasil. É benéfico termos oferta de boi o ano todo, para trabalharmos com pleno emprego. Apesar dos custos serem maiores com o confinamento, é melhor que eventualmente termos que fazer dispensas de pessoal ou dar férias coletivas. Para a indústria, isto é mais oneroso do que pagar o preço (ou até um pouco mais) na entressafra. Para o Brasil, o caminho é estabular.



Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann
Diretora comercial:
Leoni Zaveruska

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

REDAÇÃO

Luciano Klöckner (editor), Jomar de Freitas Martins (coordenador), Hamilton Beyer de Carvalho, João Paulo Uriartt (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), Marco César Lemos Fortes (arte-finalista).

CIRCULAÇÃO

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

PUBLICIDADE

Maria Cristina Pereira dos Santos (contato).

SUCURSAL DE SÃO PAULO

Jânio de Oliveira (gerente), Iara Lombardi, Luis Carlos Faloppa (contatos), Luzia Roxo Pimentel (repórter).
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) 335-1871, 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 - Lobato Propaganda e Marketing Ltda., rua Siqueira Campos, 43, conj. 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\$ 10,00; exemplar atrasado, NCz\$ 11,00. A revista não se responsabiliza por originais não-solicitados.

6 - SETEMBRO 1989

ÍNDICE



Nossa Capa

Edição especial sobre a maior feira de puros da América Latina. Ainda na capa, a instalação de armazenagem fornecida pela Kepler Weber à Cooperativa Agrícola de Cotia, unidade de Roda Velha, São Desidério/BA, com capacidade de 13.560 toneladas.

XII EXPOINTER

Abertura	14
Pecuária de corte	17
Pecuária de leite	34
Equinos	40
Freio de Ouro	42
Ovinos	44
Suínos	49



Máquinas e novidades	50
Destaques/89	54



LAVOURA

Arroz em plantio direto	58
-------------------------------	----

Seções

• Caixa Postal n.º 2890	8
• Aqui Está a Solução	9
• Eduardo Almeida Reis	10
• Porteira Aberta	12
• A Granja Leilões	69
• Palermo Especial	72
• Mundo da Lavoura	73
• Ponto de Vista	74

Próxima edição

O combate às principais doenças dos bovinos
O mercado das bombas e equipamentos de irrigação



Expointer, Palermo e política

Não é somente a proximidade de datas ou o motivo que une as duas mais tradicionais e maiores exposições de animais da América Latina. Sem dúvida, ambas traduzem, com rara exatidão, o que ocorre na economia e na política destas duas potências do Terceiro Mundo, lastreadas na exportação de produtos agropecuários e remanescentes de governos militares. Se a Argentina apresenta-se com um parque industrial sucateado e o mesmo não ocorreu no Brasil, é mero detalhe. Afinal, as economias de ambos os países se ressentem de investimentos devido aos elevados

índices inflacionários. Admitindo os problemas internos, no entanto, hoje, a Argentina deu um salto, antecipando a posse do presidente Carlos Menem, em substituição ao desgastado Raul Alfonsín que, apesar da instabilidade administrativa, conseguiu sustentar o período de transição de poder entre militares e civis. A mudança na temperatura política e econômica em território argentino foi medida pelos termômetros de Palermo, quando mal completam dois meses do governo Menem. Há um ano, Alfonsín teve seu discurso de abertura interrompido

várias vezes por estrondosas vaías, enquanto o novo presidente também conviveu com as interrupções, mas por motivo contrário: excesso de aplausos. Sinal dos tempos e do otimismo injetado no espírito dos argentinos, que, aos poucos, recuperam o antigo fôlego. Apesar disso, a comercialização de animais em Palermo não traduziu a transformação em marcha no vizinho país, demonstrando que as medidas implementadas por Menem necessitam de mais algum tempo para apresentar os seus frutos.

Semelhanças e integração

Se as vendas não constituíram o forte de Palermo, o mesmo não se pode dizer em relação à Expointer. A comercialização superou em quatro mil por cento os valores nominais obtidos no ano passado, chegando a NCz\$ 13 milhões. Melhor performance só em 1986, durante o Plano Cruzado, quando a maioria dos animais expostos trocaram de donos. Mais uma semelhança entre Brasil e Argentina: os planos econômicos de emergência. E não só os governos militares, as tentativas de pacotes econômicos milagrosos e o combate sem trégua contra a inflação estreitam as nossas relações com os irmãos platinos e justificam o novo espírito que começa também a tomar conta dos brasileiros. Assim como na Argentina, os reflexos de uma eleição presidencial começam a ser sentidos por aqui. Após 29 anos, os brasileiros vão escolher pela primeira vez, em eleição direta, seu novo presidente. Este sentimento esteve presente nas conversas dos criadores em Esteio, que acreditam em mudanças políticas para 1990, que vão influir diretamente no setor primário. Acreditam também que é indispensável se profissionalizar cada vez mais para ficarem independentes do governo, passando apenas a

trabalhar com ele. É o caso dos acordos bilaterais firmados entre o Brasil e a Argentina. O Congresso argentino autorizou a abertura das portas para que empresas estrangeiras atuem em qualquer setor, exceto o de telecomunicações, que ainda ficará sob controle estatal. As possibilidades (e as incertezas) do comércio entre os dois países continuam sendo questionadas pelos produtores, que, entretanto, entendem que existe nestes acordos oportunidades concretas para quem estiver melhor preparado.

Edição especial

Como é tradicional nos seus 45 anos de existência, **A Granja** publica a revista de setembro dedicando um grande espaço para a maior exposição de animais puros da América Latina: a Expointer. Nas páginas seguintes, uma radiografia da feira e de como está cada setor em termos econômicos, além dos resultados completos dos leilões realizados no Parque Assis Brasil, em Esteio/RS.

Chapéu dos outros

Provocaram espanto entre as lideranças rurais gaúchas as declarações do ministro da Agricultura, Íris Rezende, na inauguração oficial da XII Expointer: "O governo vai concretizar o seu afastamento definitivo do setor primário, ficando apenas como um coordenador da política de preços, comercialização e armazenagem". As palavras do ministro atendem plenamente aos desejos dos produtores — já foram objeto de análise na edição anterior de **A Granja** — que pretendem trabalhar dentro das leis de mercado. O problema, segundo as lideranças rurais, é que a equipe do governo Sarney acena com esta possibilidade em final de mandato, colocando nas mãos do futuro presidente a exequibilidade das medidas que irá adotar daqui para frente e do que for aprovado pelo Congresso no que se refere à Lei Agrícola. Entre os projetos, está o da criação de um Fundo de Desenvolvimento Agrícola para gerar recursos para a agricultura. Seja como for, enquanto o fundo não se viabiliza, o ministro garantiu recursos para a próxima safra, adiantando que já existem contratos pré-fixados no valor de NCz\$ 7,8 milhões, sendo o restante financiado pela Caderneta de Poupança Rural.

Aviões

“Em nome da Comissão Executiva e da empresa promotora, tenho a satisfação de agradecer a honrosa presença de **A Granja** nos eventos que integraram a Fenaero 89. Sua participação contribuiu sobremodo para o maior brilho do empreendimento, o que nos leva a ratificar, nesta oportunidade, o convite para o comparecimento na próxima edição da Feira, cuja data de realização oportunamente informaremos. Esperamos contar sempre com este inestimável apoio”.

Cláudio Candiota Filho
Porto Alegre - RS

Emprego

“Sou técnico agropecuário, formado em dezembro de 1987. Tenho experiência em estágio de topografia, irrigação e drenagem na cultura do arroz. Sou filho de agricultor, com experiência no cultivo de soja, trigo e milho, entre outras. Aceito trabalho em qualquer parte do País.”

Avelino Tonello
CEP 99415, Alto Alegre/RS
Recados pelo telefone: (054) 383-1500

Marchigiana em alta

“Em referência à reportagem editada na revista **A Granja**, número 493, página 33, de maio do ano em curso, sob título ‘Em Umuarama o boi é a maior presença’, na qual um pecuarista e industrial, referindo-se ao cruzamento de bovinos das raças européias com zebuínos da raça nelore, afirma que: ‘enquanto não houver classificação de carneça, esses cruzamentos trazem uma precocidade lucrativa, em função da carneça do gado europeu ser mais pesada do que a do nelore. Ele acredita que, se amanhã ou depois houver uma classificação na região, estes cruzamentos deixarão de ser vantajosos’.

Nas classificações de carneças de animais 1/2 (meio) sangue marchigiana com nelore, que elaboramos no Frigorífico São José (Frigozé), em Londrina/PR, concluímos, entre os resultados, que esse cruzamento produz carneças de ótima qualidade, com um per-

centual de 17 a 17,5 por cento de osso e quatro a seis por cento de gordura. Além de um índice elevado de carne de primeira qualidade, que é a preferida pelos importadores de outros países. Em outro trabalho especializado em classificação de animais da raça marchigiana P.O., elaborado na Itália, os resultados demonstram muito bem a ótima qualidade das carneças. Lá, 45 por cento do total de carne consumida é de animais marchigiana.

Sem outro particular que se me apresente para o momento, e no aguardo de vosso habitual acolhimento, valho-me do ensejo para reiterar meus sinceros protestos de real estima e elevada consideração.”

Otávio Antonio Pedriali
Londrina/PR

N. da R. — Deixamos de publicar os resultados de classificação de carneça em função do espaço da coluna.

Eleições I

“O Sindicato dos Médicos Veterinários do Estado de São Paulo tem nova diretoria, que ficou assim constituída: presidente - Antonio Rossi Lima; vice-presidente - Anísio Machado Cesar; tesoureiro - Antonio Celso Paternostro Gomes Caldas; secretária - Claudia Cristina Costa Pivatto; suplentes - José Orlando Prucoli, Patrícia de Sá e Benevides, Tilda Satiko Fukaya e Marcelo Juscelino Lucas; conselho fiscal - Jany Luz Cabreira, Antonio Rubens Chaga Lima e Armando Benedusi Luca.”

Antônio Rossi Lima
São Paulo/SP

Eleições II

“Comunicamos que, no dia 1º de julho de 1989, fomos reeleitos para mais uma gestão frente à Associação Brasileira de Criadores de Caracu (ABCC). A diretoria é composta por: Presidente - Antonio Evilázio Reis; vice-presidente - Waldomiro Ribas; 1º secretário - Moacir de Melo; 2º secretário - Floresnal Granemann; 1º tesoureiro - Dirceu de Almeida Pires; e, como 2º tesoureiro - Alceu Saporiti Alves.”

Antonio Evilázio Reis
Palmas/PR



Mais um aficcionado por rãs

“Desejo obter informações sobre ranicultura: como produzir, custo operacional, extensão de terra necessária. Há muito venho tentando ingressar neste ramo. Sou acadêmica de veterinária e, através desta revista, da qual sou assinante, espero conseguir estas informações.”

Sandra Oliveira Lima
Goiânia/GO

R — *A Granja* publicou extenso material sobre este tipo de criação. Você pode procurar as seguintes edições: *A Granja do Ano 1986*, que mostra a criação em confinamento, criação da touro-gigante em todos os aspectos e implantação do moscário, entre outros pontos; *A Granja* n.º 463, de agosto de 86, na seção “Aqui Está a Solução” — instalação do ranário, idade de abate e alimentação; *A Granja* 421, de fevereiro de 83, criação de rã touro-gigante, mercado, manejo e alimentação; *A Granja* 412, de maio de 1982, “Mundo da criação” — considerações gerais; e na *A Granja* 409, de fevereiro de 82, “Mundo da Criação” — vantagens da criação da rã touro-gigante. Caso não tenha em mãos alguns desses exemplares e deseja adquiri-los, basta entrar em contato com o nosso Setor de Circulação. O endereço é: av. Getúlio Vargas, 1558, CEP 90060, Porto Alegre/RS. O telefone para contatos é: (0512) 33-1822 e o telex 51-2333.

Motocultivador: na busca de dados técnicos

“Estou interessado em contatar com os fabricantes de mini e motocultivadores. Assim sendo, gostaria de obter informações a respeito de como posso solicitar maiores dados técnicos sobre este tipo de maquinário.”

José Maranhão
São João do Ivaí/PR

R — Temos os endereços de alguns fabricantes: Yanmar do Brasil S/A, Av. Dr. Gastão Vidigal, 2001, fone (011) 261-0911, CEP 05314, Vila Leopoldina, São Paulo/SP; Romera-Simon - Irrigação e Máquinas Agrícolas Ltda., Rua Saldanha Marinho, 12, Centro, fones (0196) 22-2527/22-3939, CEP 13870, São João da Boa Vista/SP; Shop-Maq Shopping Agrícola, Rua Visconde de Pirajá, 82, Loja 204, Ipanema, fone (021) 287-7145, CEP 22410, Rio de Janeiro/RJ; e Manoel Equipamentos Ltda, Rua Visconde de Inhaúma, 134, sala 323, fone (021) 233-9128, CEP 20094, Rio de Janeiro/RJ.

Literatura sobre a cultura da macieira

“Gostaria de receber algum material didático sobre a cultura da macieira, na qual pretendo fundamentar meu estágio.”

João Fernando S. dos Reis
Uruguaiana/RS

R — Lamentamos, mas não temos condições de lhe encaminhar o material solicitado. Entre-



tanto, seguem alguns endereços onde certamente pode ser encontrado o material desejado: Livraria e Editora Agropecuária Ltda., caixa postal 66, fone (0512) 80-3309, CEP 92500, Guaíba/RS; Editora Nobel, Rua da

Balsa, 559, Freguesia do Ó, fone (011) 857-9444, CEP 02910, São Paulo/SP. Também pode ser procurado na Livraria Veras Ltda., Rua Silveira Martins, 70, 3º andar, sala 309, fone (011) 34-0010, São Paulo/SP.

Herbitubo faz sucesso

“Solicitamos a gentileza de nos fornecerem o endereço postal da empresa Herbitubo, que foi mencionado nas páginas 24 e 25 da revista A Granja nº 492, de março/abril de 89.”

Tomomassa Matuo
Jaboticabal/SP

R — O endereço da Herbitubo é o seguinte: rua Voluntários da Pátria, 2313, fone (0512) 22-8161, CEP 90230, Porto Alegre/RS.

Chinchila segue faturando simpatias

“Solicito, se possível, todas as informações necessárias sobre a criação de chinchilas. Também endereços de criadores, para troca de informações.”

Sandra Regina Brendler
Cachoeira do Sul/RS

Inseminação: o exemplo vem do Paraná

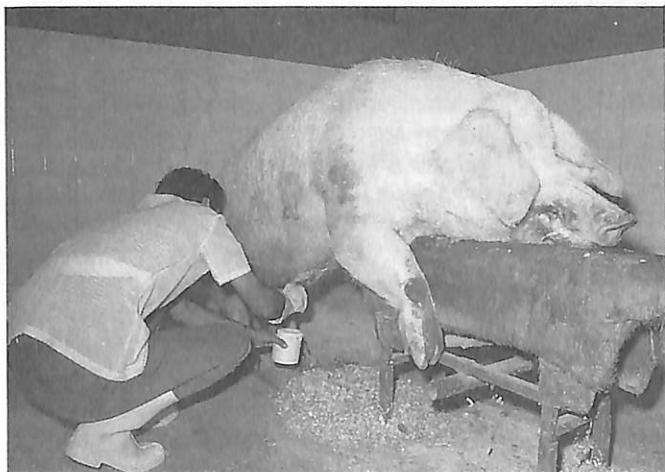
“Lendo o artigo publicado em A Granja do mês de maio deste ano, com o título ‘Produtor começa a tirar o pé do barro’, interessei-me pelos cursos de inseminação artificial em suínos, que estão referidos na matéria. Gostaria de obter informações completas sobre os mesmos, onde são ministrados, custos, etc. Aproveito a

oportunidade para parabenizá-los pela excelente qualidade da revista.”

Maria Beatriz C. Gomes
Uberaba/MG

R — Para maiores informações, sugerimos que entre em contato direto com o veterinário Ademar Garcia, que é o responsável pela Central de Inseminação e pela Estação de Teste de Reprodutores (ETRS), da Associação Paranaense de Suinocultores (APS), Regional de Francisco Beltrão/PR. O endereço é o seguinte: rua Maranhão, 362, fone (0465) 23-3555, caixa postal 144, CEP 85600, Francisco Beltrão/PR.

R — O anuário de “A Granja”, edição de 1988, traz uma reportagem sobre a criação de chinchilas, intitulada “A pequena notável”, página 16. Para adquirir este exemplar, basta entrar em contato com o Setor de Circulação da Editora Centaurus, av. Getúlio Vargas, 1558, CEP 90060, Porto Alegre/RS. O telefone é: (0512) 33-1822 e o telex é 51-2333. Para maiores informações, procure a Associação Sul-Brasileira de Criadores de Chinchila, rua Lopo Gonçalves, 338, bairro Cidade Baixa, Porto Alegre/RS. O telefone é: (0512) 26-2674. Em Camaquã/RS, está situada a Cabanha Multichila, de Fabiano V. Carvalho, que é, atualmente, o maior criador do estado. Fica na av. Presidente Vargas, 514. O telefone é: (0512) 671-1514/1603. O CEP do município é o 96180. Também pode entrar em contato com a Associação Brasileira dos Criadores de Chinchila, que fica na Av. Matarazzo, 445, Pavilhão 14, fone (011) 65-9237, CEP 05001, São Paulo/SP.



Amazônia em revista

Embrulhar a Amazônia inteirinha em 50 páginas, mesmo as de uma revista bem cuidada, como Veja, é tarefa ousada e corre o risco de resvalar das obviedades asnáticas para as asneiras monumentais.

De qualquer maneira, creio que a edição especial de Veja "Amazônia: onde está a verdade" trouxe mais luz do que tolices à discussão dos problemas daquela região. E se digo que acredito no saldo positivo daquele trabalho jornalístico, é porque não tenho condições de opinar sobre 95 por cento dos assuntos enfocados pela revista.

Andei pela Amazônia durante alguns anos; peguei por lá uma porção de malárias; cometi um livrinho, "*Amazônia para principiantes*", que ainda está à espera de um editor —, mas não me atrevo a dizer que conheço a Amazônia e os seus problemas.

Contudo, no capítulo dos gados, posso dizer que a reportagem de Veja peca pelo excesso de tolices, revelando o despreparo cavalgar de quem a redigiu, e a ignorância amazônica dos revisores da matéria. A julgar pelo que foi dito da pecuária daquela região, todo o resto da edição especial pode estar comprometido, o que é pena, porque a matéria serviu para desmistificar aquela estória do "pulmão do mundo", ao qual se agarram os ecologistas de Ipanema, muito mais interessados nos cipós alucinógenos e nas cocas amazônicas, do que no saldo de oxigênio das florestas tropicais em climax.

Fiquemos com os bois e com o que se disse deles na citada edição especial. Para início de conversa, há a afirmativa de que "cada boi nelore precisa de 100 vezes mais pasto na selva amazônica do que no sul do Brasil". Logo em seguida, vem a descoberta de que "para se produzir um hambúrguer com 125 gramas de carne de boi da Amazônia, é preciso destruir 6,5 metros quadrados de floresta tropical".

Parece piada... E encampa a campanha publicitária da cadeia Burger's King contra a McDonald's: "Não co-

ma hambúrguer da McDonald's feito com carne produzida nas florestas tropicais devastadas", ou coisa que o valha.

Em matéria de bestialógico, ninguém seria capaz de alinhar asneiras tão esplendorosas como os publicitários da Burger's King e os redatores de Veja. Aliás, é da própria revista a constatação de que "se todas as páginas com tolices ou exageros escritos sobre a Amazônia fossem amontoadas para se fazer uma fogueira, o mundo correria o risco de assistir a um fantástico desastre ecológico".

Neste sentido, a revista deu sua contribuição para a tal fogueira, ao inventar que os bois amazônicos precisam de 100 vezes mais pasto do que no sul do Brasil, e ao arbitrar em 6,5 metros de floresta tropical a área necessária para se produzir um hambúrguer de 125 gramas.

Pois é da mesmíssima equipe de redatores a informação de que "pastam na Amazônia cerca de 22 milhões de cabeças de gado, em 5 milhões de hectares de campos ocupados". Ora, se 22 milhões pastam em 5 milhões de hectares, como diz Veja, temos que a taxa de ocupação dos pastos amazônicos é da ordem de 4,4 cabeças por hectare — uma lotação notável, em qualquer parte do mundo.

Temos, ainda, que se esta lotação é 100 vezes menor do que as encontradas no sul do Brasil, já se engorda boi por aqui em escassos 22 metros quadrados — e Veja ficou devendo aos seus leitores a informação de onde existe tal milagre.

A confusão não pára por aí. Os redatores daquela revista, investidos de até então insuspeitados conhecimentos zootécnicos, não se acanham de afirmar que o nelore é "a pior raça bovina do mundo". Nem mais, nem menos:

simplesmente a pior do mundo! Pobre nelore! Que mal teria feito esta extraordinária raça para ser classificada pelos "zootecnistas" de Veja como a pior do mundo?

Aliás, qual será a melhor raça do mundo? Ninguém sabe. Assim como ninguém sabe qual é a pior. Ninguém, a não ser os redatores de Veja, aqueles mesmos que sabem que a produção de um hambúrguer de 125 gramas de carne exige a derrubada de 6,5 metros quadrados de floresta tropical. É de cabo-de-esquadra!

Impiedosa com o nelore — e com a maioria dos pecuaristas do Brasil, criadores daquela raça —, Veja chegou a ser desumana com o inofensivo Caio Fernando Abreu, autor de um livro chamado "*Morangos Mofados*", que deve ser mesmo chatíssimo, a julgar pelos outros escritos do pobre moço. Paciência. O mofo do texto do sr. Abreu é assunto da competência dos resenhistas literários, assim como a genética deve ser objeto do estudo dos geneticistas. Mas não! Os redatores de Veja não se conformam com isso e querem evitar "a destruição do mais rico manancial genético do planeta". E dizem mais: "As espécies selvagens, que vivem na Amazônia — a maioria desconhecida da ciência — são consideradas um tesouro ainda mais rico que as riquezas minerais".

Como é possível saber-se que espécies selvagens, a maioria desconhecida da ciência, constituem tesouro ainda mais rico que as riquezas minerais, mapeadas, sondadas, dimensionadas? É um mistério que só Veja, capaz de estabelecer uma relação de 6,5 metros quadrados de floresta derrubada para cada hambúrguer produzido, poderá esclarecer.

Mas o saldo da edição especial — que a raça nelore e o Caio Fernando Abreu não nos ouçam — até que foi positivo. Isto, bem entendido, se não se repetiram, nos outros capítulos, asneiras como aquelas ditas sobre os gados amazônicos.

SE DEPENDER DA CERCA, ELES VÃO SER FELIZES PARA SEMPRE.



**MOTTO, GRAMPO GALVANIZADO
E BALANCIM AÇOFIX. DIGA SIM
À QUALIDADE.**



Jacinto e Ritinha estão
começando vida nova.

E começaram bem: a fa-
zenda está toda cercada com
o arame farpado
Motto, Grampo
Galvanizado e balancim Açofix.

Porque cerca é feita pra durar. Igual casa-
mento. Um tem que dar certinho com o
outro: que nem Motto dá certinho com
Grampo Galvanizado e com o balancim
Açofix. Produtos com a qualidade mais
que certa da Belgo-Mineira.

Quando você pensar em cerca, faça
como Jacinto e Ritinha: pense nela como
um todo. Pense que Motto dura três vezes
mais, que o Grampo Galvanizado não en-

ferruja e que o balancim Açofix garante
ainda mais a economia.

Se o casamento deles vai durar,
ninguém sabe. Mas a cerca, pode ter
certeza.

MOTTO. CERCOU, TÁ CERCADO.

Qualidade no campo



Expointer e Nova República

A Nova República envelheceu mesmo rapidamente. Em 1985, o presidente Sarney compareceu à Expointer e prometia, ao lado do então ministro da Agricultura, Pedro Simon, e do governador Jair Soares, priorizar a agropecuária, meta anunciada várias vezes pelo ex-presidente Tancredo Neves. Os anos passaram, e, mesmo convidado a comparecer em 86, 87, 88 e 89, Sarney se esquivou ao convite, limitando-se a dizer que tem até privilegiado o setor primário. Acusado pelos produtores gaúchos de não distribuir recursos para o estado, o presidente adiantou que destina 19 por cento das verbas do crédito agrícola para o Rio Grande do Sul, enquanto o Nordeste inteiro recebe pouco mais de um por cento. A resposta veio rápida. Antigo integrante da equipe de governo da Nova República, o governador Pedro Simon rechaçou a informação, afirmando que “no mínimo o estado mereceria 25 por cento dos recursos, pois está produzindo este percentual de todos os grãos produzidos no país”.

Quem é o pai?

Nem mesmo foi lançado no mercado e o projeto de tipificação ovina, Tipicarne, já veio embalado em polêmica. A Associação Riograndense dos Criadores de Ovinos (Arco) e a Federação das Associações de Criadores de Ovinos Tipo Carne (Febrocarne) estão brigando pela paternidade do projeto que, entre outras coisas, prevê a produção de carne ovina de qualidade superior. Na verdade, o registro da marca Tipicarne já estava em andamento para ser regulamentada junto ao Ministério da Agricultura, quando a Arco resolveu “batizar” o seu plano. Afora as discussões, a Tipicarne é a comprovação de que existe um mercado enorme para a colocação da carne de cordeiro, desde que sejam obedecidas algumas condições básicas, como qualidade de carcaça e garantia de fornecimento do produto.

Conselhos de graça

Aos 87 anos e com a experiência de quem já foi juiz de animais em diversas exposições, dona Joaquina de Assis Brasil, filha do lendário pecuarista gaúcho, circulava ansiosa nos pavilhões da Expointer. Ela esperava seu amigo Peter Judge — dono de uma das maiores fazendas da Austrália, a “Bam Bam”, convidado para julgar a raça devon em Esteio. Enquanto ele não chegava, dona Joaquina — eleita Destaque 87 A Granja do Ano no setor pecuária de leite —, dava conselhos de graça. Segundo ela, o jurado deste ano só poderia ser australiano, e não inglês, “porque o devon, na Inglaterra, já está ultrapassado. Por muito tempo, inclusive, todos condenavam os meus julgamentos, pois eu procurava animais mais modernos, enquanto a maioria dos criadores gostavam do devon inglês tradicional, menor, mais baixo e



mais compacto”. Seus conselhos não pararam aí: “O melhor sêmen da raça vem da Tasmânia”, revelou ela. “O problema é que eles só vendem uma quantidade mínima de 1.000 doses. Como cada dose vale 15 dólares, isso dá muito dinheiro”.



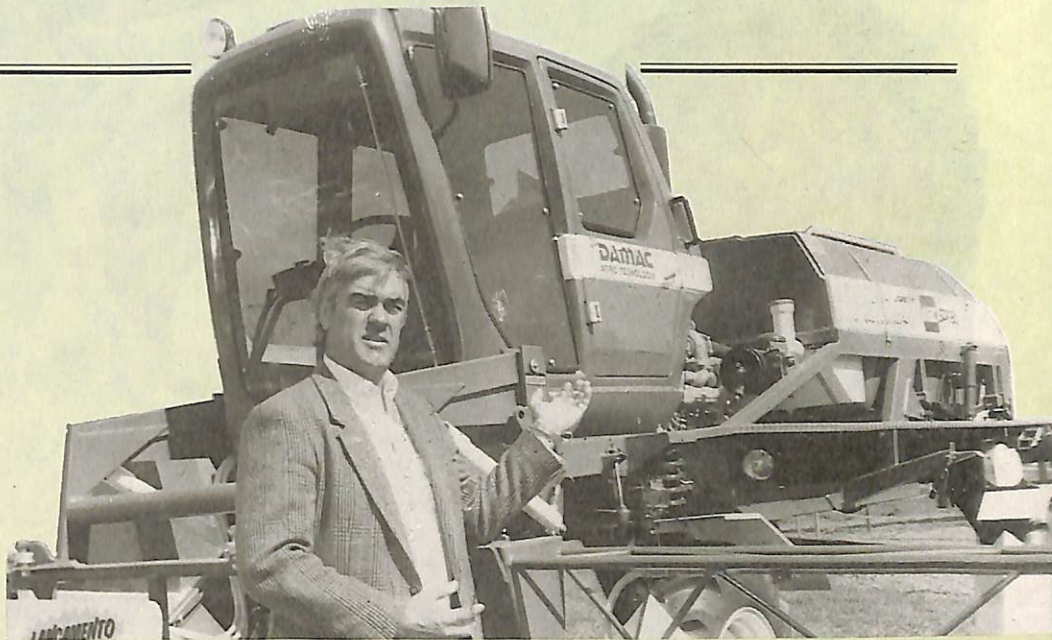
Exportação de chinchila

Com um plantel de 800, animais a Cabanha Multichila, de Camaquã/RS, uma das candidatas a maior criação do país, realizou recentemente a primeira exportação — 100 peles — para os Estados Unidos. “Somos os pioneiros”, se regozija Fabiano Varela de Carvalho, um bioquímico que, junto com a esposa Eunice e os filhos Juliano e Fabiano, resolveram se dedicar à criação destes animais, após uma viagem ao Chile há quatro anos. Mesmo com o

bolso recheado de dólares, Fabiano Carvalho afirma que continua investindo na criação e ajusta, agora, novas exportações para o Canadá. O contrato firmado com os norte-americanos, liderados por uma das maiores empresas do setor, a Princeton Sullivan, prevê o envio de 250 peles, cotadas a um preço médio de 50 dólares. As peles, posteriormente, vão se tornar atraentes casacos a preços que variam entre 50 mil e 100 mil dólares.

Alma do negócio

O jargão mais conhecido dos meios publicitários se aplica bem ao diretor-presidente da Damac Agro-tecnologia Ltda., empresa fabricante do Macspray — um equipamento inovador, por aliar a força do trator a um tanque de pulverização num conjunto único —, que acaba de fechar um contrato para exportar 100 máquinas do gênero, com capacidade de dois mil litros, por um total de 4,5 milhões de dólares para a Venezuela. Sorridente, Daniel L. White, um autodidata argentino, há 17 anos no país, reconhece que estava satisfeito com as vendas no mercado nacional, que saltaram de apenas quatro unidades em 87 — ano do lançamento do conjunto — para 40 em 88, e devem chegar a 105 no final de 89. “Um belo dia”, conta, “recebi um telefonema de uma cooperativa venezuelana, a CAE, no distrito de El Tigre, em Anzoátegui, interessada no equipamento por ter li-



do a reportagem de **A Granja**, que saiu em novembro do ano passado”. O mais importante, segundo ele, é que os venezuelanos, que importam praticamente todos os alimentos que consomem, estão promovendo uma reforma agrária diferente: entregam lotes de 400 hectares de terra para profissionais liberais em lugares planos conhecidos

como ‘mesadas’ para o plantio de grãos. Junto com o lote, o proprietário recebe os equipamentos, entre os quais pivô-central e o Macspray, para pulverização da lavoura. “O objetivo é assinar um novo contrato no ano que vem para a exportação de mais 200 máquinas, se **A Granja** der mais uma força”, brinca.

Leite em alta

Os rostos fechados que os proprietários de cabanhas de gado leiteiro exibiam em anos passados foram substituídos por sorrisos largos, num clima de satisfação. Afinal, a política mais realista de preços fez aumentar a procura por animais puros e serviu de trampolim para um salto maior da atividade em todo o país. Para Ernesto Budke Krug, da Cooperativa Central Gaúcha de Leite Ltda. (CCGL), responsável por 57 por cento da produção gaúcha de leite — calculada em 621 milhões de litros —, “os produtores estão se conscientizando que a longo prazo não há melhor investimento do que o boi”. Especialista respeitado em todo o país e também no exterior, Krug acredita que só existe uma saída em termos econômicos: a liberação do preço do leite. “Só assim a oferta e a procura vão regular o valor final do produto, trazendo benefícios para o produtor, indústria e consumidor”, diz, lembrando, no entanto, que por estarmos num ano eleitoral os preços vão continuar controlados.



Briga gaúcha

A transferência dos colonos acampados na Fazenda Annoni, em Sarandi e Ronda Alta, promovida pelo secretário da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, Marcos Palombini (na foto à direita), gerou imediatas críticas dos produtores. “Ele está incitando às invasões de terras”, exalta-se o presidente da Federação da Agricultura do Estado (Farsul), Ary Faria Marimon (à esquerda), com certa dose de razão, pois os sem-terra começaram a utilizar esta forma de pressão para que o go-

verno apressasse o processo da compra de lotes para assentamento. Palombini defendeu-se garantindo que Marimon desconhece o tratamento da questão e não deveria manifestar-se nestas condições. Dito pelo não-dito, ambos se encontraram na abertura oficial da Expointer e nem sequer se cruzaram os olhos. Houve quem sugerisse que resolvessem a questão com uma chula, dança característica dos gaúchos onde são acertadas de forma civilizada as pendengas entre os contendores...



XII EXPOIN

A maior e melhor



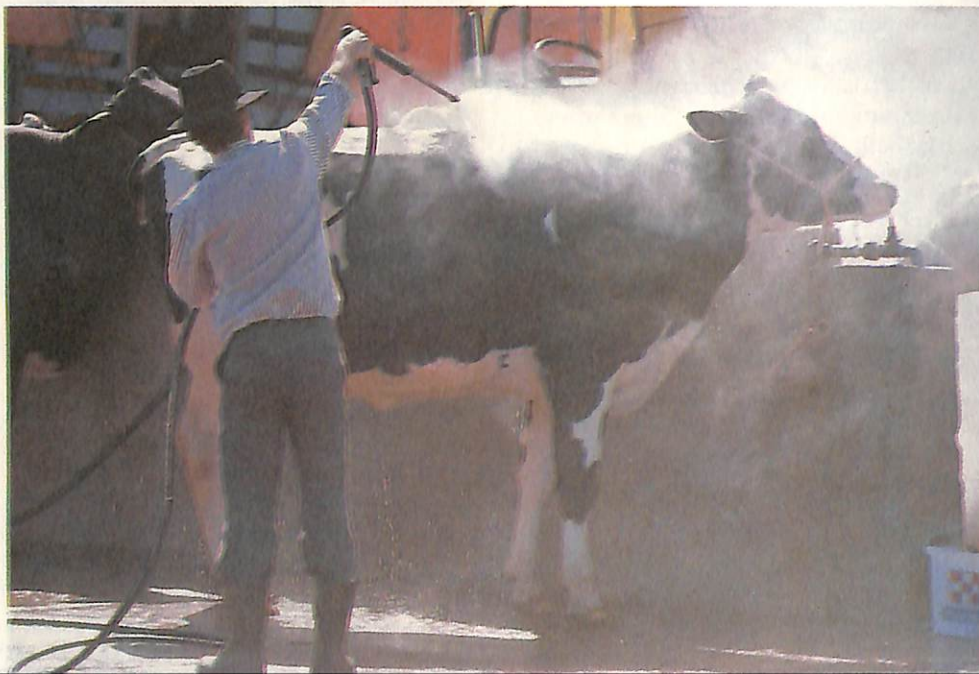
Cobertura

Repórteres: Hamilton Carvalho, Jomar de Freitas Martins, Luzia Roxo Pimentel, João Paulo Uriart e Therezinha Zukauskas.

Fotógrafos: J. Madeira Alvarenga, Ricardo Barcellos, Alccyo Faria, Antônio Sobral e Geraldo Cabral.

Coordenação: Luciano Klöckner.

14 - SETEMBRO 1989



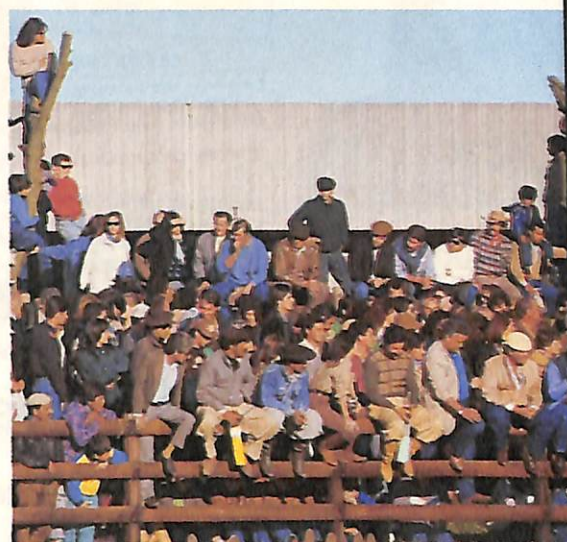
Chapéu para o alto: o gosto da vitória. Ao lado é o artista que faz pose para a "fera"



TER

Os prognósticos negativos caíram por terra durante a maior feira de animais puros da América Latina. A comercialização driblou os pessimistas, alcançando NCz\$ 12,7 milhões, com um crescimento nominal de 4 mil por cento e 150 por cento de rendimento real, com a venda de 1.071 animais. Nas máquinas, onde a mostra é utilizada para acertar futuros negócios, a previsão de vendas, confirmados os pedidos, vai superar os NCz\$ 25,5 milhões.

Ao lado disso, ficou evidente a melhora em relação à qualidade dos exemplares apresentados, com destaque para raças de corte, como charolesa e nêlo, e leiteiras, holandesa e jersey, onde a política mais realista do governo empurrou as cotações dos animais puros para cima. A participação internacional de países como Nova Zelândia, Canadá, Uruguai, Estados Unidos, entre outros, adiantou o lançamento da XIII Expointer, um marco para a exposição, que entra assim firme na década de 90.



Ovelha do nordeste gostou do chimarrão gaúcho. Acima, o público fiel do Freio de Ouro e, ao lado, o descanso do peão escorado na cerca

Sabe como você pode ajudar as suas matrizes a dar crias saudáveis todos os anos e produzir muito mais?



Saúde é peso. Saúde é lucro.

Incluindo um bom antiparasitário no manejo reprodutivo e alimentar.

IVOMEC*.

Este antiparasitário de última geração pode ajudar a melhorar a saúde, peso e lucratividade de suas matrizes.

Use IVOMEC* antes do parto e na época da cobertura.

Confira os resultados nos gráficos.

GANHO DE PESO EM NOVILHAS/103 DIAS (1)

59.2 kg	41.8 kg	+ 17.4 kg
IVOMEC*	CONTROLE	DIFERENÇA

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

PERFORMANCE REPRODUTIVA EM VACAS TRATADAS COM IVOMEC* ANTES DO PARTO - PORCENTAGEM DE PRENHEZ (2)

80%	75%	+ 5%
IVOMEC*	CONTROLE	DIFERENÇA

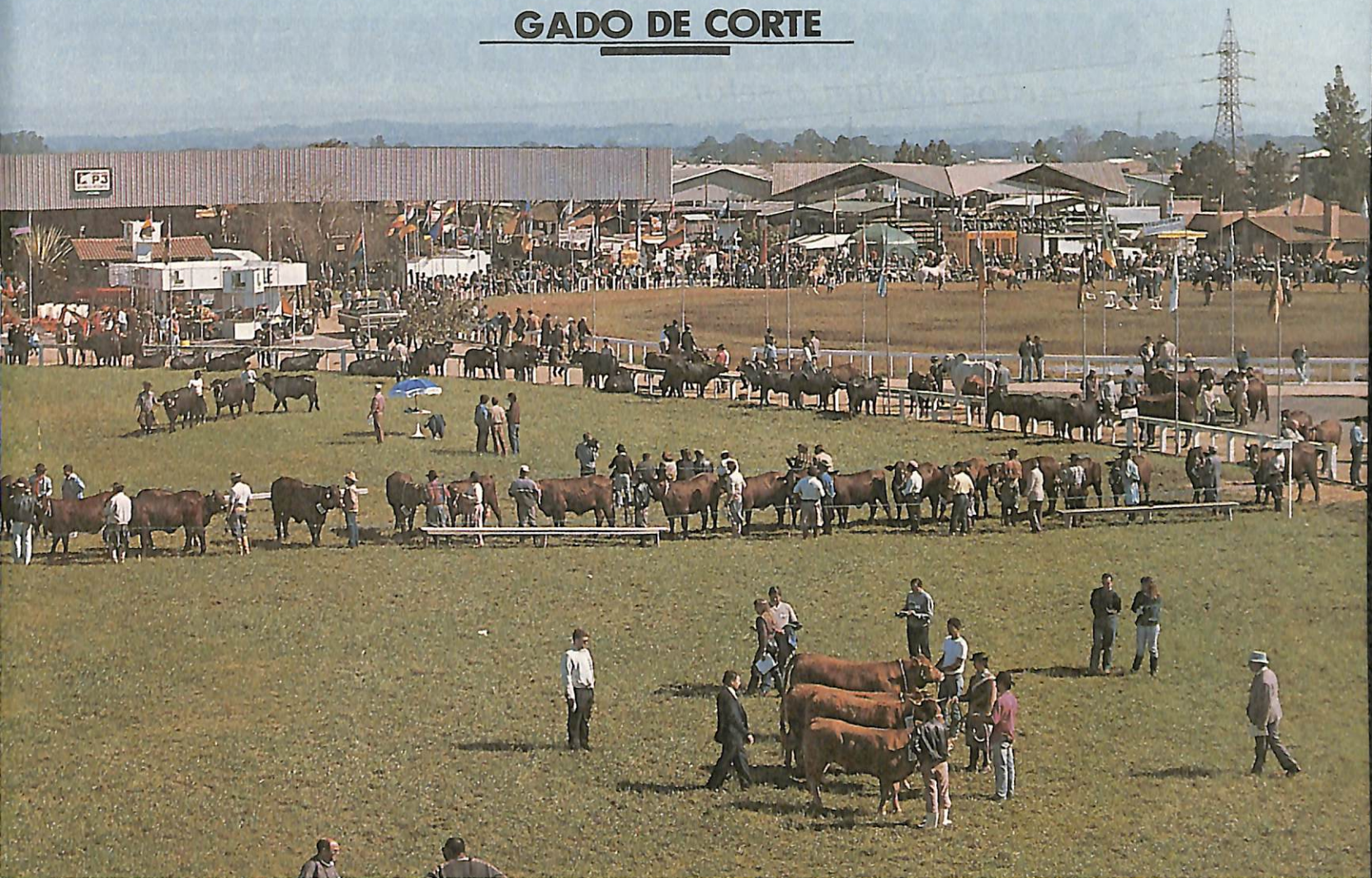
- Somente 1 tratamento.
- Dose Utilizada: 1ml/50 kg P.V.
- Animais: 1465 vacas.

(1) Autores: Batti, A.F.; Gettimby, G. Nenhuma reação adversa foi observada. Sem significância estatística.
(2) Autores: Holste, J.E.; Wallace, D.A.; Hudson, D.B. Nenhuma reação adversa foi observada.
Sem significância estatística. 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

MSD AGVET
MERCK SHARP & DOHME
Farmacêutica e Veterinária Ltda.
Av. Eng. Paulo Lima, 1815 - 2º andar - CEP 01451-100 - São Paulo - SP



ANTIPARASITARIO DE ÚLTIMA GERAÇÃO
Você pode ver a diferença no seu gado.



Qualidade para a década de 90

A recuperação dos preços após dois anos de crise e o marketing agressivo, para solidificar as exportações, empurram para cima as cotações da carne melhorando a qualidade dos animais puros

Embalada pelos preços aquecidos da carne de entressafra, rondando NCz\$ 90,00 a arroba, a representação de bovinos de corte e mistos desta XII Expointer viveu oito dias de otimismo. Ao contrário dos dois últimos anos, o setor de pecuária de corte recupera-se da crise econômica, e, a julgar pelo entusiasmo dos expositores — que trouxeram 1.212 animais —, deve entrar em um período de rentabilidade e modernização. Estiveram presentes 1.049 bovinos de 22 diferentes raças, 109 exemplares de cinco raças zebuínas e 54 de três raças de búfalos, todos expressando um excelente padrão racial. A comercialização final foi boa, com NCz\$ 3,565 milhões, des-

tacando-se, mais uma vez, a quebra de alguns recordes de preços e a realização dos cinco leilões de elite.

Para ser rentável e moderna, porém, a pecuária de corte brasileira tem ainda algumas questões a resolver. Em primeiro lugar, a classe pecuarista que circulou em Esteio quer uma distância cada vez maior da classe governamental. Refratária ao governo, ela ouviu promessas de privatização do próprio ministro da Agricultura, Íris Rezende, na inauguração da mostra. Aliás, segundo lideranças, a pecuária só entra nesta nova fase porque está aprendendo a ser independente — o que ainda não ocorre em setores agrícolas. Importar carne e/ou animais deve ser combatido, mes-

Juros bancários e custos abalam o setor

mo que a finalidade seja integrar a América do Sul. Integrar o controle da febre aftosa e exportar cada vez mais, é o que dizem os pecuaristas. Combater também a política de abastecimento interno que beneficia o intermediário, restando, ao consumidor, uma única saída: o aumento do poder aquisitivo.

Outra questão: a categoria, que pede um plano agrícola duradouro, não conhece e não confia nas propostas da Lei Agrícola que está no Congresso. Conhece os custos da produção, ainda muito altos, e começa a confiar no *marketing*. Nunca tantas associações de criadores apostaram nele para conquistar novos mercados, especialmente o Brasil Central. Continuam as discussões sobre o uso de critérios científicos para selecionar os animais presentes à exposição. Muitos dos belos exemplares não são exatamente os melhores reprodutores. Continua também a briga por mais espaço dentro do Parque Assis Brasil. Todos os anos, cada raça exige um maior número de boxes, sem perceber que existe um limite físico para isto.

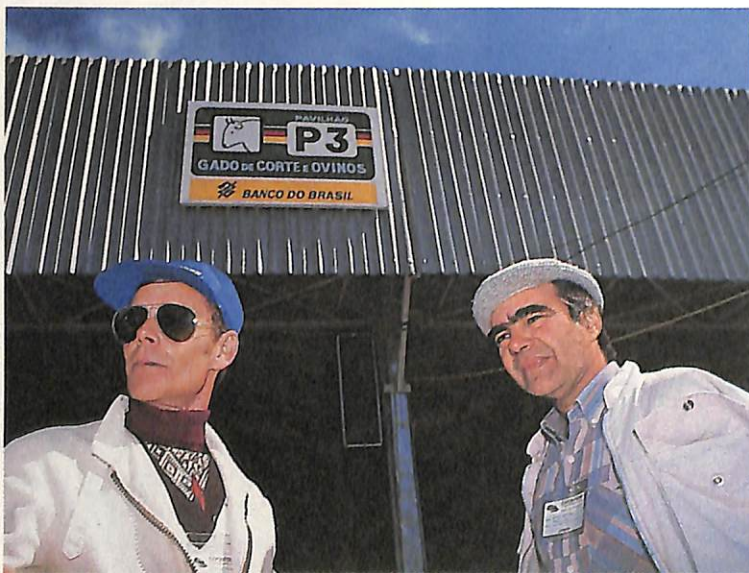
Outra coisa que os pecuaristas conhecem muito bem são os juros bancários — motivo pelo qual, mais uma vez, poucos negócios foram realizados com financiamento de bancos. E reconhecem que é muito grande a distância entre a realidade do portão de Esteio e a porteira da fazenda. Por este motivo, eles destacam a importância dos programas de melhoramento bem orientados, onde, além de genética, entra o manejo adequado. É a única maneira de concorrer com as carnes alternativas, que estão tomando o mercado de forma agressiva, e vencer, de fato, a crise.

Parque não cresce — O maior problema do trabalho de um comissário geral é acomodar delegações cada vez maiores dentro de um parque sem espaço. Segundo os comissários gerais de bovinos de corte e mistos, veterinários Pedro Brasil e Vicente Machado, da Secretaria da Agricultura e Abastecimento gaúcha, o número de animais de cada raça deve ser reestudado, pois, afinal, a Expointer se caracteriza pela

qualidade e não pela quantidade. “Todas as raças se expandem, a cada ano que passa”, diz Machado, “e o parque não. Não se trata de aumentar infinitamente a capacidade das baias, mas de apurar, cada vez mais, os animais aqui dentro”. Por este motivo, os técnicos irão propor à comissão organizadora e às associações um acerto que possibilite, de vez, a resolução do problema. Uma das propostas, de autoria de Machado, leva em conta a média de ani-

mais presentes nos três últimos anos. Esta seria a quantidade de vagas para cada delegação.

Seja qual for a solução, porém, o acerto não será fácil. Representantes de raças como santa gertrúdis, simental e nelore, por exemplo, contam com espaços cada vez maiores e sequer admitem a possibilidade de cortes ou restrições. Por outro lado, raças que trazem tradicionalmente grandes delegações, como charolês e normanda, também pressionam por mais boxes. “Todos os anos”, afirma Luiz Carlos Falkenbach, presidente da Associação Brasileira de Criadores de Charolês, “diminuímos nosso espaço para permitir a expansão das outras raças. No próximo ano, não permitiremos mais isto”. Com 194 animais (217 aspados e 77 ▷

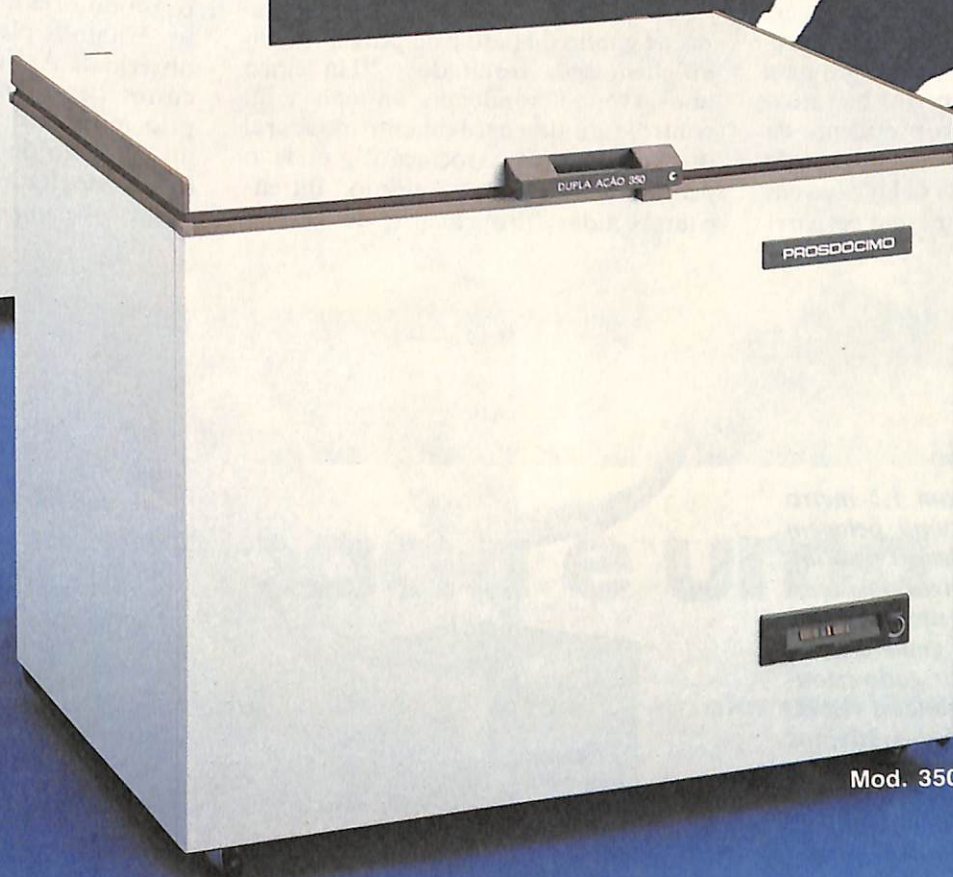


No próximo ano, o charolês quer mais espaço, e os comissários Machado e Brasil prometem reestudar as delegações

FREEZER HORIZONTAL PROSDÓCIMO.



Mod. 250



Mod. 350

CABE ATÉ MENTIRA DE PESCADOR.

Algumas pessoas precisam de mais espaço que outras. Se você é daquelas que não gostam de cortar tudo em pedacinhos para poder guardar no freezer, então preste atenção.

O Freezer Horizontal Prosdócimo vem em 2 tamanhos: 250 e 350. Ambos com dupla ação, funcionando como freezer (até -18°C) ou como conservador (temperaturas positivas, ideais para bebidas). Tem painel de controle frontal, fast-freezing, indicadores luminosos, regulação de termostato, tampa com estágios de abertura, puxadores com novo design, chave de segurança, cestos removíveis, grade divisória, rodízios e garantia de um ano.

Ou seja: o Freezer Horizontal Prosdócimo tem tudo que os outros têm, mais o espaço que você deseja.

Por isso, mesmo que você nunca precise congelar uma baleia, pelo menos pense na possibilidade de guardar um boi. Inteiro.

PROSDÓCIMO
A QUALIDADE QUE A VIDA MERECE.

A falta de espaço se resolve na seleção

mochos), a raça charolesa ocupa, tradicionalmente, 25 por cento do pavilhão de bovinos de corte e mistos. “Mas não podemos esquecer que temos o maior rebanho de gado geral do sul do país, através dos animais PC (puro por cruza)”, justifica ele.

Selecionar mais — A saída, ao que tudo indica, é seguir aprimorando a seleção dos animais nas próprias fazendas e cabanhas. “Nossos 16 técnicos em todo o país estão empenhados em melhorar, cada vez mais, o padrão racial”, continua Falkenbach, “e nossa maior meta, agora, é apertar na tatumagem”. Enquanto isto, o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Devon, Armando Ribas, se lançava em outra empreitada: “Eu mesmo percorri

cinco mil quilômetros no interior do Rio Grande do Sul para selecionar os animais que viriam a Esteio”.

Para o comissário Brasil, além do trabalho das associações, “cabe destacar também a atuação das inspetorias veterinárias e zootécnicas do interior, que fizeram uma intensa revisão dos animais inscritos, durante todo o ano”. O estágio atual da mostra, contudo, exige ainda mais. É necessário que as associações intensifiquem os testes de ganho de peso e de progênie e divulguem seus resultados. “Há cinco anos, venho vendendo animais com controle de desenvolvimento ponderal promovido pela associação”, disse o pecuarista Claudio Antônio Bittencourt Caldas, proprietário do grande

campeão ibagé “Famoso de Santa Rita Preta”, salientando a importância desses testes para a própria rentabilidade pecuária.

“Estamos analisando o ganho de peso pelo segundo ano consecutivo, seguindo o que os norte-americanos já fazem há muito tempo”, revela Milton Nascimento, presidente do Núcleo de Criadores de Santa Gertrúdis do Rio Grande do Sul, “e precisamos incrementar isto por aqui. Temos um convênio com a estação experimental de Bagé/RS, da secretaria da Agricultura”. Mas existe um problema: falta de recursos. Com um touro santa gertrúdis no programa de avaliação, o pecuarista José Gomes Moglia, também de Bagé, lembra que tais testes são caros, “e são os produtores que estão financiando isto. Estamos pleiteando verbas do ministério da Agricultura para ajudar nos custos destes programas, pois o próprio ministério é o maior interessado no aumento da produtividade”. Além disso, Moglia argumenta que, com os testes, os campeões de ganho de peso ►

Crioulo: o gado de Cabral

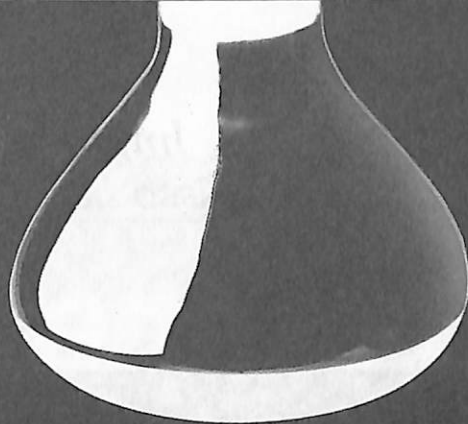
Aspas gigantescas, com 1,5 metro de ponta a ponta, e uma pelagem mesclada que não obedece a nenhum padrão. Aspecto agressivo, mas temperamento dócil. Estas são as principais características do gado crioulo lageano, ou simplesmente gado crioulo, participando pela primeira vez da Expointer. Descendente dos bovinos introduzidos no Brasil pelos padres jesuítas, há 400 anos, o gado crioulo praticamente desapareceu quando raças européias definidas foram importadas em quantidades cada vez maiores. Em 1960, porém, o pecuarista catarinense Antônio Camargo, considerado um caçador de animais raros, descobriu alguns poucos remanescentes no planalto de Lages/SC. Imediatamente, Camargo começou a recolher esses animais na sua Fazenda Canoas, em Ponta Alta/SC, selecionando-os e cruzando-os. “Sem saber”, disse o acadêmico de agronomia Gilmar Francisco Partika, “Camargo estava trabalhando com uma raça de alto potencial genético, com destaque para a rusticidade”. Descobertos por



pesquisadores das universidades Udesc (de Lages) e UFSC (de Florianópolis) em 1986, Camargo e seu gado crioulo mergulharam na ciência. “Hoje”, relata Partika — que faz parte da equipe de estudos comandada pelo professor José Antônio Ribas Ribeiro —, “estamos avaliando o ganho e a perda de peso no inverno e no verão, e analisando a resistência do crioulo aos endo e ectoparasitas. Além disso, já comprovamos que, embora apresente um crescimento lento, o crioulo pode passar dos 500 quilos com condições de alimentação adversas. E é

um animal que pode dar excelente resultado com cruzamento industrial”.

O projeto de pesquisa é realizado com seus grupos (nelore, charolês e crioulo, e três grupos com cruzados entre si), observando três gerações. Quatro propriedades da região de Lages estão envolvidas. “No início”, continua Partika, “chamavam o Camargo de louco, mas agora já há interesse pela raça”. Motivo: a valorização comercial, já que uma fêmea com cria ao pé está cotada, hoje, em cerca de US\$ 5 mil e praticamente inexistem reprodutores à venda. □



Esta lâmpada é uma mãe.

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

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



Lâmpadas Philips de Raios Infravermelhos.

eles encontram na própria mãe.

Quentinhos, os filhotes crescem mais rápido, com saúde.

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

Proteja sua criação com a qualidade Philips.

Philips Lighting



PHILIPS

**Fairnington Consort 627 de
SÃO VALENTIN
GIGANTE**



**Bicampeão da XI e XII
Expointer, vendido por preço
recorde da raça devon mundial -
NCz\$ 60 mil - box 2278**

**VENDA PERMANENTE DE
REPRODUTORES PP E PC**

**Cabanha
São Valentin**

Rua Ernesto Pandolfo, 595
Fone: (054) 242-1525 - Nova Prata - RS
GOIÁS
Alvorada do Norte - Cx. Postal 17
Fone: (061) 641-1172 - Goiás

TABAPUÃ

Dr. ALBERTO ORTENBLAD

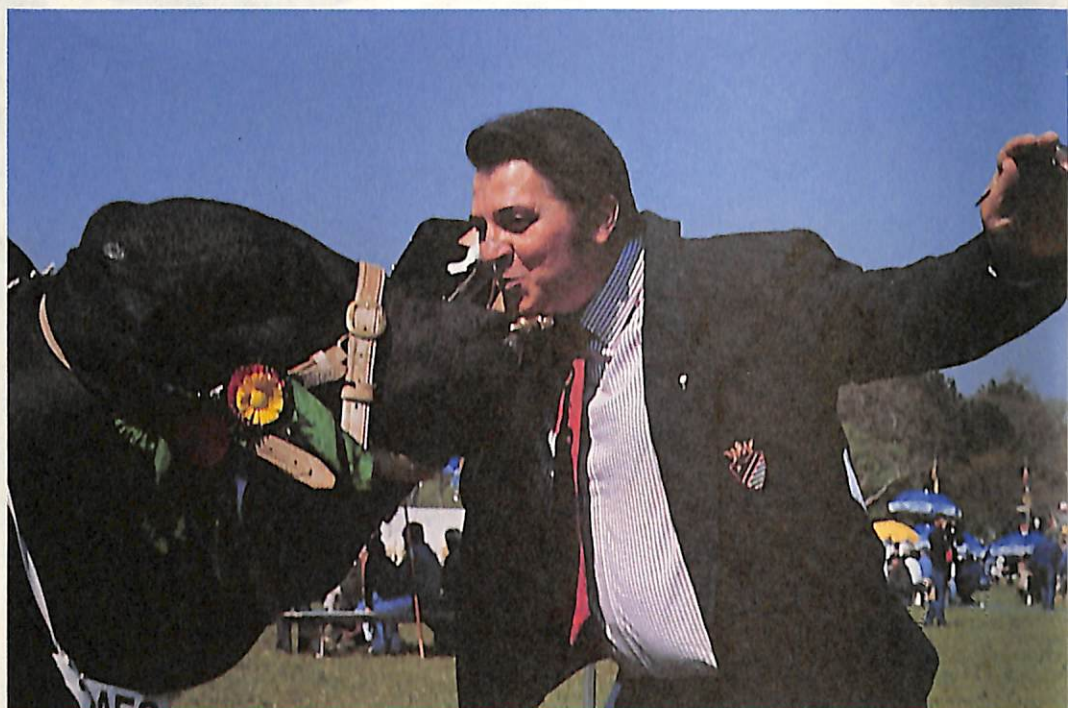


Fazenda Agua Milagrosa
Cx. Postal 23 Tel.: PABX (0175) 62-1117
15880 - Tabapuã - SP

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

Escritório no Rio:
Rua da Assembléia, 92, 10º and.
CEP 20011 - Rio de Janeiro, RJ
Tels.: (021) 242-0297 e 222-1818

*Importação põe em
risco controle da aftosa*



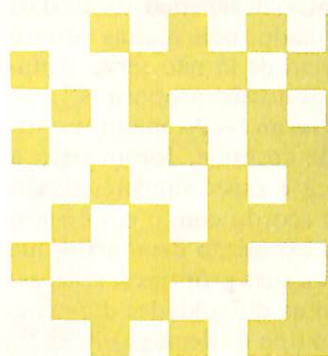
Caldas e o beijo da vitória: intensificar os testes de peso e progênie

entram no mercado com a garantia de repassar as características para o rebanho em geral. "No Uruguai", diz o criador, "se faz o teste com animais a campo. Lá, os reprodutores de campo valem mais do que os de cabanha. E está na hora de fazer o mesmo no Brasil".

Importar, nem pensar — Do Uruguai, entretanto, não vem apenas a experiência. A título de resolver problemas de abastecimento, o governo liberou a importação de 125 mil cabeças de gado uruguaio. Foi o assunto mais debatido durante a Expointer. Assim que ingressaram em território brasileiro, começaram a surgir focos de febre aftosa. "Na minha região — Santana do Livramento — apareceram três focos", ressaltou o criador Cláudio Caldas. "Eu até admito importar pelo sistema de *draw-back*. Mas o governo buscar gado no Uruguai, a preço de dólar, concorrendo com os produtores nacionais, é inadmissível. Inclusive pela questão cambial", disse Caldas. Sua opinião é compartilhada por Pedro Paulo Gonçalves, criador de charolês de Rosário do Sul, para quem "este ti-

po de comércio só beneficia os envolvidos na operação". Para Ribas, da associação do devon, "batalhamos anos a fio para obter os índices de sanidade que temos hoje. Agora, vêm esses animais importados e comprometem o nosso trabalho". Ele se refere às campanhas de controle da doença, desenvolvidas no Rio Grande do Sul há mais de 25 anos. "Para se ter uma idéia deste trabalho", lembra Brasil, "basta ver que a Comunidade Econômica Européia, tão exigente quanto aos aspectos sanitários, só admite comprar cotas de carne do Rio Grande do Sul. Ou seja, somos o único estado com condições de exportar carne para a Europa".

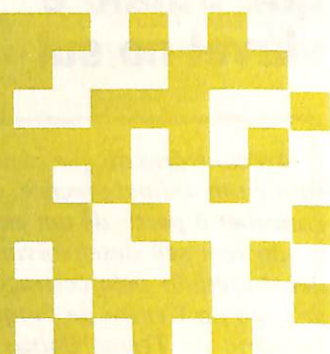
As importações de carne do Plano Verão também entraram na dança. "Pagamos muito por uma carne de baixa qualidade, que, não raro, traz problemas de saúde à população", argumentou Adolpho Guerra Gomes, proprietário do grande campeão charolês "Sabrito Gaúcho Rascal Catcheur", "e caberá à opinião pública julgar estas importações", referindo-se à carne radioativa importada durante o Plano Cruzado. "O problema é que essas importações de carne do ▶



É tempo de

SOMAX

Muito mais que adubo



Quando a população mundial atingiu o patamar de cinco bilhões de pessoas, Adubos Trevo lançou Somax. Era hora de superar muitas barreiras na agricultura.

Somax aliou a tecnologia de ponta da Trevo na formulação de um fertilizante completo, combinando os tradicionais macronutrientes Nitrogênio (N), Fósforo (P) e Potássio (K), com micronutrientes como Zinco (Zn), Cobre (Cu), Boro (Bo) e Molibdênio (Mo).

NPK mais micronutrientes nos grãos, é exatamente o que a terra necessita para oferecer o máximo de sua capacidade. Por isso, Somax comprovou sua eficiência em diversas regiões do Brasil, praticamente duplicando a produtividade do milho, feijão, trigo, arroz de sequeiro e soja.

Somax, hoje, representa o maior avanço tecnológico no campo. Muito mais que um adubo, é tranquilidade para o agricultor.



**ADUBOS
TREVO**

Críticas à classe política e ao governo

Mercado Comum Europeu trazem desconfiança ao setor e chegam no momento errado, pois está sobrando carne nos açougues”, explicou Ciro Manoel de Andrade Freitas, proprietário do grande campeão polled hereford “São Marcos Dueline 2322”. “Estes contratos de importação foram fechados no verão, mas só começam a chegar no Brasil agora, em outubro. Sem dúvidas, essa carne importada aviltará os preços da entressafra”, concorda o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Aberdeen Angus, Reinaldo Salvador.

Sobraram críticas até para as importações de sêmen, embora, neste ponto, haja discordância de opiniões. “Por que entra sêmen de reprodutor americano indiscriminadamente nos rebanhos brasileiros?”, questionava Freitas. “Os nossos grandes campeões são idênticos aos norte-americanos, com tanta ou mais qualidade genética que os de lá, e estamos sofrendo concorrência desse material importado”. Já para Gomes, a importação é fundamental, pois aí reside um dos segredos para expandir as raças. “No caso da charoleisa”, diz ele, “a impossibilidade de se

importar material genético da França está atrapalhando, pois muitas vezes o sêmen que vem de lá não serve exatamente para os nossos propósitos”.

Adeus, governo — As maiores críticas, como de costume, foram para a classe política e especialmente para o governo. De acordo com o comissário Brasil, “esta exposição demonstra que o criador, com suas próprias forças, está superando as dificuldades do setor, contra todo o tipo de demagogia política. Por décadas”, diz ele, “está previsto um plano agrícola que não sai do papel. O governo promove mudanças repentinas de taxas sobre a pecuária, faz importações inoportunas, diminui cada vez mais os financiamentos, faltam subsídios e ninguém se preocupa em fazer estoque regulador de carne na hora certa. Esta confusão também ocorre com o café, o feijão e o milho. Assim, de produtores, estamos virando

Pesquisas dizem que búfalo é viável no sul

Ao contrário do que se pensa, o búfalo é um animal precoce, está apto a conceber a partir de um ano de idade e não tem seu desenvolvimento ponderal afetado pela castração. Os dados são do Centro de Pesquisa Agropecuária de Terras Baixas (CPATB-Embrapa), de Pelotas/RS, que analisa a adaptação da espécie ao sul do Brasil. Conforme o agrônomo Nelson Lopes da Costa — que há sete anos estuda o comportamento de um grupo de 41 búfalos murrah —, os animais, criados em campo nativo, demonstraram alta precocidade, pois apresentaram uma média de 490 quilos aos 2,2 anos de idade (no abate). Além disso, as fêmeas entouradas aos dois anos tiveram uma prolificidade alta, com 85,4 por cento de natalidade e intervalo entrecios de 407 dias, em média. As fêmeas de primeira cria pesaram, na parição, 505 quilos, enquanto a média de peso ao parir, entre vacas e novilhas, foi de 571 quilos. Durante as pesquisas, Costa comprovou também a baixa mortalidade da espécie: 2,5 por cento, com a ressalva de que, nos últimos três anos, a mortalidade não passou de um por cento.

Já a veterinária Cecília Damé —



Murrah: 85,4 por cento de natalidade e prenhez no primeiro ano

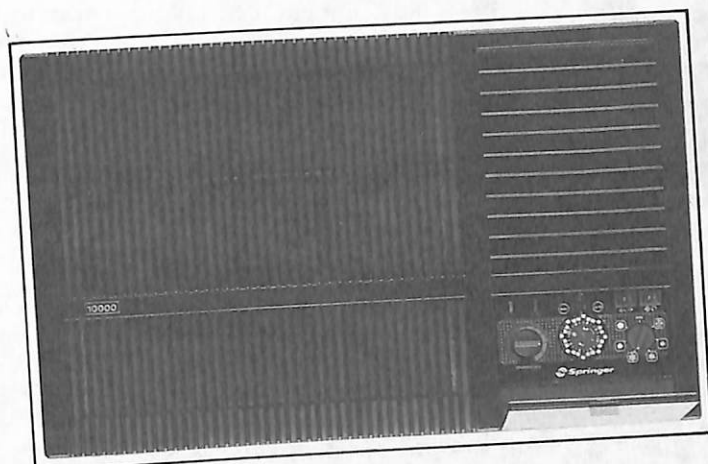
que analisou 29 búfalas murrah durante três anos — averiguou que, embora a literatura afirme que as fêmeas só entram em ciclo aos dois anos de idade, a búfala já está apta a conceber com um ano. “O pique das ovulações ocorreu em abril, e as fêmeas que tinham 330 quilos, em média, com um ano, entraram em cio e conceberam sem problemas”. A última pesquisa coube à veterinária Carmen Lúcia Bento. Ela comparou três grupos de jafarabadi: castrados ao nas-

cer, castrados com um ano e não-castrados. Segundo Carmem, não houve diferença significativa entre os pesos dos grupos. Assim, os criadores podem se tranquilizar quanto a este aspecto. “Todo esse trabalho”, finaliza Costa, “só vem confirmar mais ainda que o búfalo é viável no Rio Grande do Sul, e especialmente nos 360 mil hectares de várzeas que temos, que só são explorados por lavouras de arroz e passam o resto do ano sem utilidade”. □



Ribas: em 100 bois abatidos, 25 vão para o governo

importadores. Este ano, a situação se agravou ainda mais para a pecuária gaúcha, pois, com a seca, houve um êxodo de animais para fora do estado. E os pecuaristas não fazem *lobby* para defender seus interesses, como ocorre com tantas categorias profissionais e de políticos. O que fazemos é trabalhar". Suas idéias encontram respaldo nas de Ribas: "Nosso produto, a carne, tem preços políticos. Quando achamos espaço para crescer, o governo põe o dedo na nossa moleira. Não podemos esquecer que, de cada 100 bois abatidos, 25 são do governo". E, conforme Salvador, a pecuária toma, agora, um bom impulso, "porque aprendemos a trabalhar sem o governo. Não nos falta criatividade para chegar ao mercado internacional e voltar os investimentos à produção. Veja-se, por exemplo, o caso da Argentina. "Lá", continua ele, "o governo eleito pelo povo fez a inflação baixar através de seriedade e credibilidade, em poucos meses. Isto falta ao governo brasileiro". Por este motivo, o dirigente não acredita em resultados através da Lei Agrícola. "O país está esperando uma mudança de Congresso e de governo."



 **Springer**

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

Comprar de atacadista tem as suas vantagens.

Sbardear

Revendedor Autorizado Springer

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

Intermediário leva o lucro da pecuária

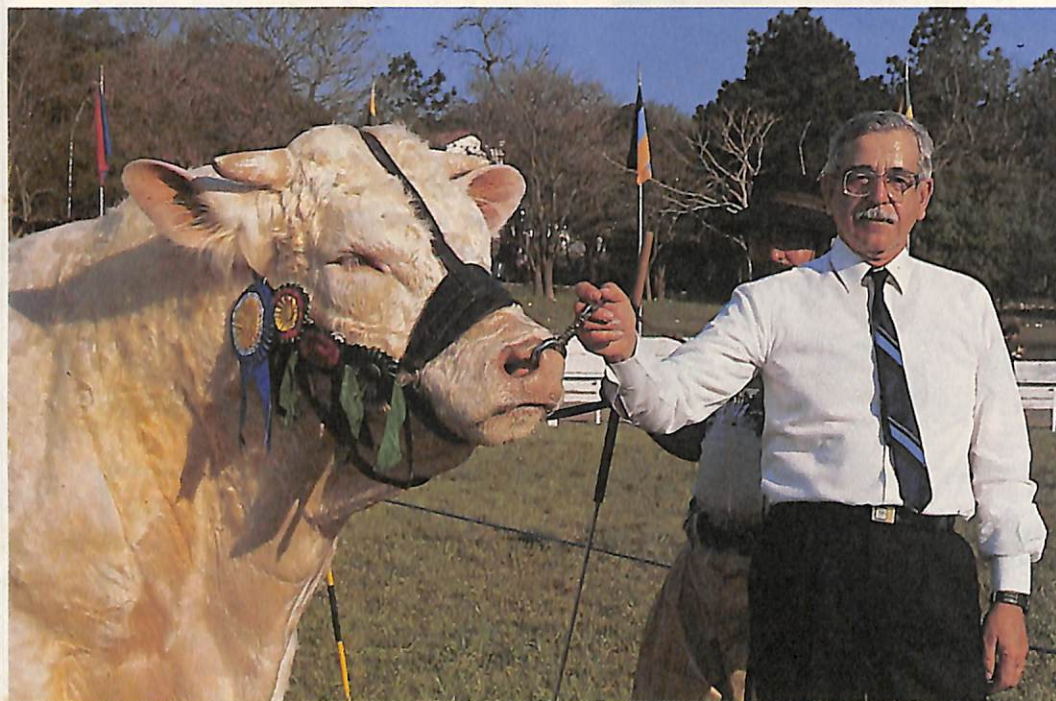
Milton Nascimento, da santa gertrúdis, indaga: “Como podemos nos planejar para produzir se trocam secretários da Agricultura e ministro da área econômica a toda hora?” Assim, todos são unânimes em afirmar que a pecuária

cresce na exata medida em que o governo diminui sua atuação no setor. “Os preços de hoje estão corretos, acompanhando o mercado, porque não há interferência governamental”, destaca o pecuarista Gomes. “Se estes

preços se mantiverem”, continua ele, “existe possibilidade de se produzir”. Os custos dos insumos, porém, ameaçam a atividade. De acordo com Brasil, apesar de estar cara para o consumidor, a carne ainda está defasada em relação aos seus custos, entre eles os próprios custos financeiros, como destaca Salvador. E todos voltam a concordar que o produtor vive uma margem de lucro muito estreita, onde o único favorecido é o intermediário. “Hoje”, diz Salvador, “quem ganha dinheiro é o frigorífico, que realiza um verdadeiro confinamento de carcaças”.

Entre as receitas para fazer frente aos custos dos insumos, “precisa haver diferenciação na área industrial entre carne de primeira e carne de segunda, entre carne de terneiro e carne de boi velho, já que, para o produtor, o preço pago pelo intermediário é o mesmo, e no supermercado os preços são diferentes”, recomenda Brasil; “segurar a inflação e diminuir a taxaço”, fala Nascimento; “reter a alta dos juros bancários e aumentar o poder aquisitivo do consumidor”, garante Ribas.

Para o consumidor, aliás, não restam muitas alternativas: “carne bovina é um produto de luxo, e não um produto básico”, explicita Brasil. “Precisamos aumentar os salários para sair desta crise de consumo”, adverte Caldas. “Enquanto isto não acontece, uma proposta seria incrementar o consumo de carne ovina — que apresenta custos menores e um ciclo de produção mais rápido —, para atender a maioria da população”, finalizou ele. □



Gomes e seu campeão: preços atuais da carne estão corretos, pois não há interferência

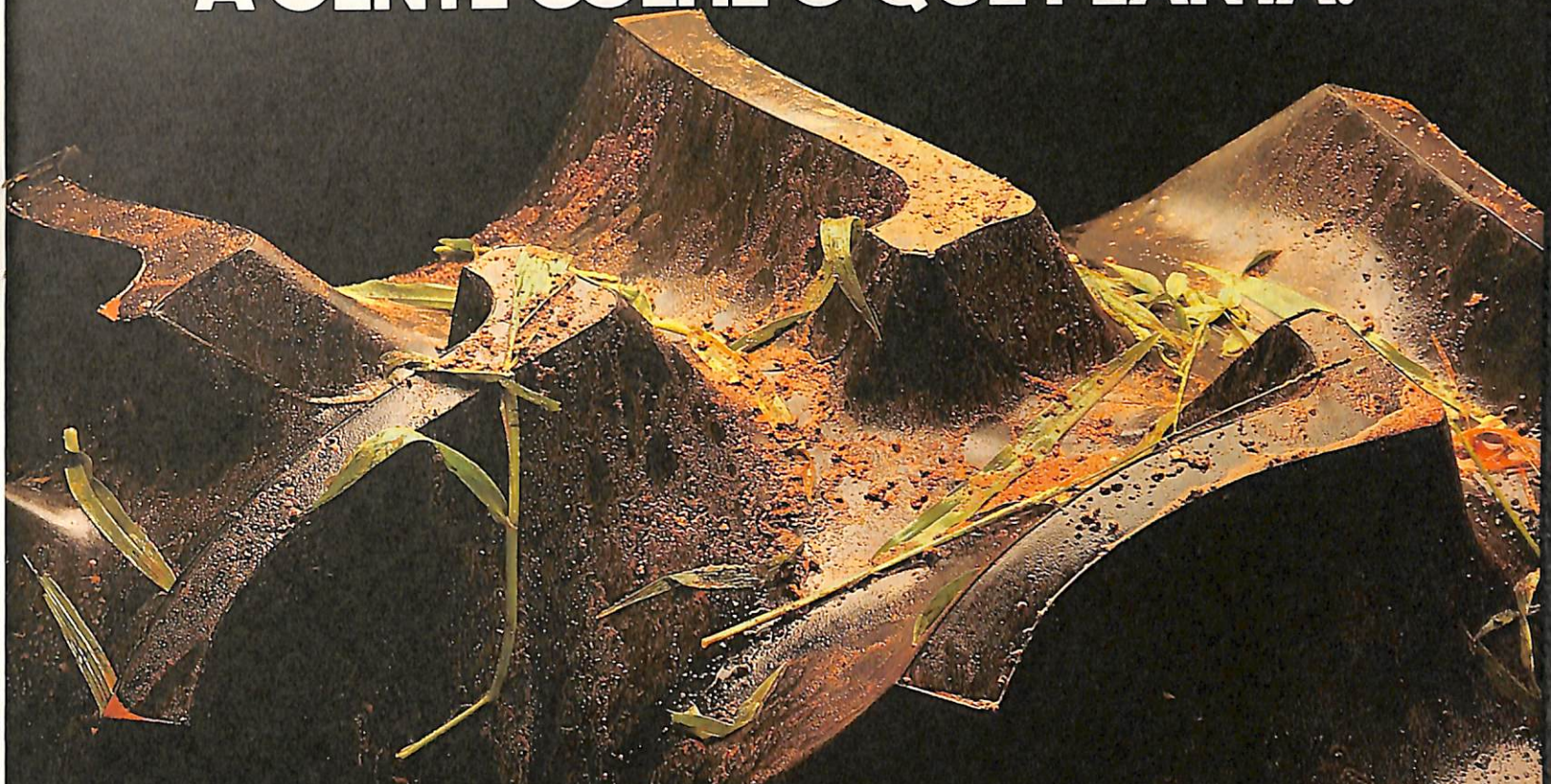
Marketing rural cria núcleo no sul do país

Por anos a fio, a agricultura do Brasil viciou-se em usar verbas do governo. Hoje, ela já caminha com os próprios pés e usa o marketing rural para motivar a demanda por seus produtos. A constatação é de Eduardo Daher, presidente da Associação Brasileira de Marketing Rural (ABMR), na abertura do seminário “Marketing Rural — Um desafio no Rio Grande do Sul”, realizado durante a Expointer, e que culminou com a formação do núcleo gaúcho da

ABMR. Segundo Daher, até 1970 a promoção dos produtos, máquinas e equipamentos agrícolas foi uma atribuição do crédito rural. “Havia também uma falácia que afirmava ser impossível fazer marketing de commodities”, lembra ele. Na verdade, de acordo com o dirigente, foi por um destes erros de visão que o café brasileiro não conquistou, de fato, o mercado norte-americano. “O mesmo não aconteceu com o café colombiano, por exemplo. Hoje, o café colombiano é vendido nos Estados Unidos com a marca “Indiana Jones”. As mudanças no mercado interno brasileiro, porém, já podem ser sentidas. É o caso da picanha, um corte de carne bovina que surgiu nos últimos dez anos. “É também a ascensão dos io-

gurtes, no setor dos laticínios, e o aumento da demanda por batata, que dobrou nos últimos anos, em função da batata frita consumida em lanches rápidos, ganhando espaço, inclusive, do tradicional arroz e feijão”. Exatamente por estes motivos, o dirigente considera um desafio retomar a idéia de marketing rural entre consumidores, comerciantes e fabricantes do Rio Grande do Sul. “A região Sul já possuiu 12 sócios na ABMR e hoje tem apenas seis. Ou seja, enquanto alguns setores crescem, outros ficam na retaguarda”. Para reverter tal situação, o núcleo gaúcho — dirigido pela publicitária Maria do Carmo Tellechea — atuará não apenas na área de produção, mas também entre fabricantes de insumos e comerciantes.

LINHA RURAL FIRESTONE. A GENTE COLHE O QUE PLANTA.



Para plantar, colher e movimentar sua safra, você precisa da ajuda de tratores, implementos e caminhões. E, é claro, dos pneus que eles usam.

Sabendo da importância destas operações, a Firestone, cada vez mais, se mantém na ponta: investe em pesquisas, testes e desenvolvimento de sua linha de pneus específicos para esse tipo de trabalho, e vai o mais fundo possível no conhecimento dos veículos e das condições brasileiras. Assim, a Firestone põe à sua disposição pneus de qualidade superior, mais seguros, resistentes e com desempenho avançado.

Em se plantando tudo dá. Então, plante com a Linha Rural Firestone. E colha ótimos frutos.

Champion GG

Pneu para terrenos secos. Barras baixas em 45° para maior estabilidade em terrenos inclinados.

Champion F-151

Pneu para terrenos secos. Assentamento equilibrado e uniforme sobre o solo graças às barras baixas em 23°.

Spade Grip II

Pneu com barras altas especialmente recomendado para terrenos alagados.

Guide Grip

Pneu dianteiro para tratores agrícolas. Grande resistência a derrapagens laterais e facilidade de direção.

Rib Implement

Pneu indicado para rodas livres de implementos agrícolas (recomendado para colheadeiras, arados, entardadeiras e carretas).

SAT 2000

Radial para elevada tração, principalmente em terra. Elevada resistência nas condições mais severas.

UT 2000

Radial para eixos direcionais em pistas de terra e tração moderada em percursos mistos. Para caminhonetes, é aplicável em qualquer eixo.

ATX 23°

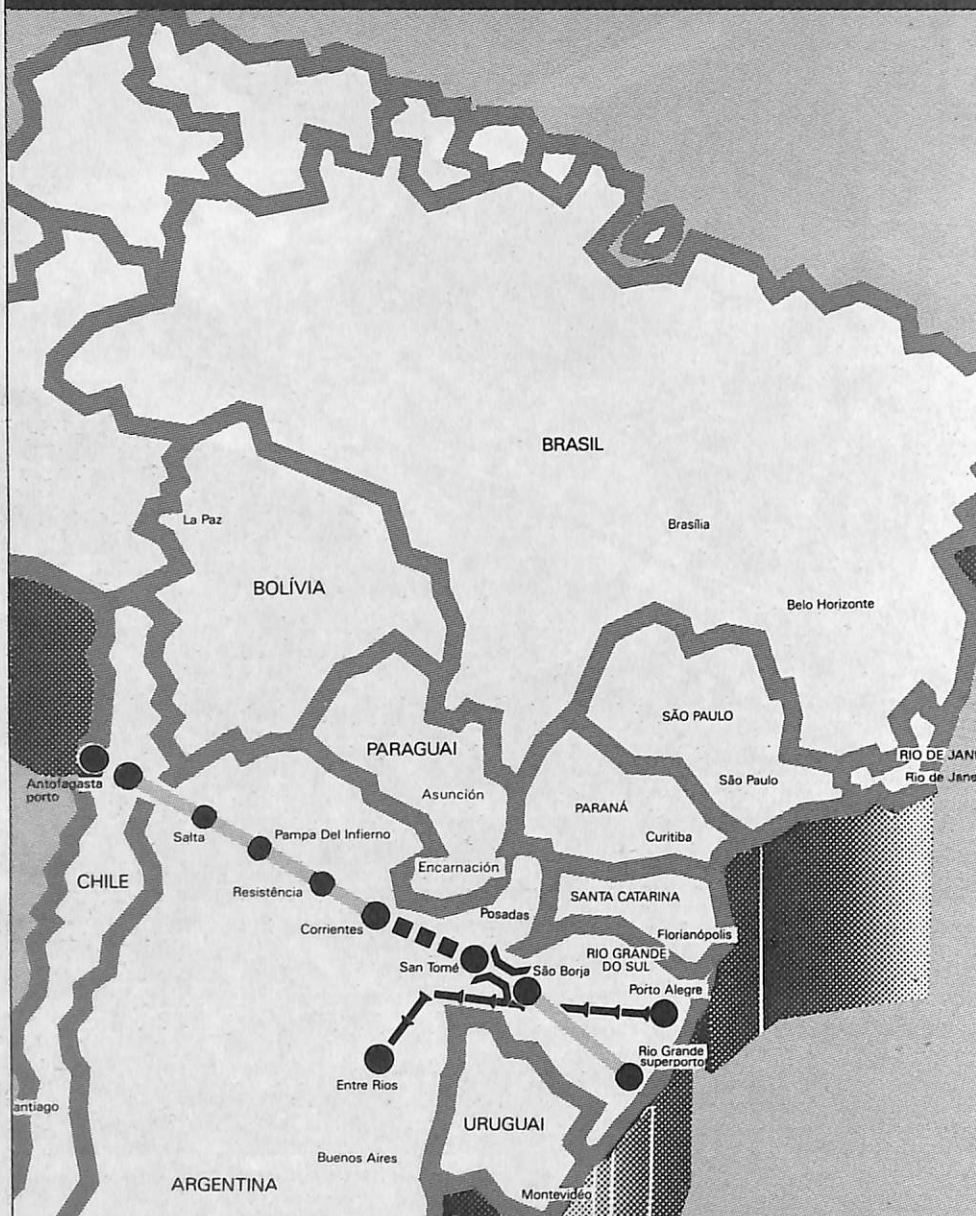
Radial para caminhonetes fora de estrada. Em duas versões: 215/80 R 16 e 31 x 10,50 R 15 (Esportivo).



Firestone

A VIDA RODA MELHOR NUM FIRESTONE.

RIO GRANDE DO SUL



HOJE, O RIO GRANDE DO SUL OCUPA UMA POSIÇÃO PRIVILEGIADA NO CONTINENTE SUL-AMERICANO. O RECENTE ACORDO DE INTEGRAÇÃO, FIRMADO COM ARGENTINA E URUGUAI, JÁ MOSTRA RESULTADOS PRÁTICOS, PROJETANDO PARA UM FUTURO PRÓXIMO UMA COMUNIDADE ECONÔMICA TOTALMENTE ABERTA E COOPERATIVA. EM APENAS 9 ANOS CAIRÃO AS FRONTEIRAS E TODAS AS BARREIRAS COMERCIAIS, O QUE FACILITARÁ NEGÓCIOS EM TODAS AS ÁREAS. IMAGINE AS POSSIBILIDADES DE UMA REGIÃO QUE TEM O MAIOR POTENCIAL DE CONSUMO DA AMÉRICA LATINA. COM O RIO GRANDE DO SUL CENTRALIZANDO NEGÓCIOS ENTRE RIO DE JANEIRO, SÃO PAULO, BUENOS AIRES E MONTEVIDÉO, OS MAIORES PÓLOS DE COMERCIALIZAÇÃO DO HEMISFÉRIO. TENDO AINDA A VANTAGEM DE SER O ÚNICO ESTADO BRASILEIRO QUE TEM O ATLÂNTICO DE UM LADO E FÁCIL ACESSO AO PACÍFICO POR RODOVIA E FERROVIA PRESTES A SEREM CONCLUÍDAS. POR ISSO, PODEMOS AFIRMAR COM PROPRIEDADE QUE AS EMPRESAS SEDIADAS NO RIO GRANDE DO SUL ESTÃO LOCALIZADAS EM ÓTIMO ESTADO. PARA O BANRISUL, ATUAR COMO AGENTE DE DESENVOLVIMENTO DESSA REGIÃO É MAIS DO QUE UM BOM NEGÓCIO. É UM PASSO ESTRATÉGICO PARA O CRESCIMENTO DO NOSSO PAÍS.

LOCALIZAÇÃO EM ÓTIMO ESTADO

BANCO EM ÓTIMO ESTADO

banrisul

BANCO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL S.A.

GOVERNO DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL - 1989



Charolês

Grande campeão e campeão sênior — “Sabrito Gaúcho Rascal Catcheur”, criação e exposição de Adolpho Guerra Gomes, Cabanha Sá Brito, Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Azzam 815 Guerra”, criação e exposição de Fernando e Júlio de Souza Mazza, Cabanha Santa Maria do Píñhal, Júlio de Castilhos/RS.

Total de vendas NCz\$ 1.095.600,00
Número de animais vendidos 61
Preço médio NCz\$ 17.960,65
Maior venda — “Baygorria Inglês 17”, da Estância Rincón de Baygorria S/A, Durazno/Uruguai, para Luiz Gonzaga Xavier Marafiga, de Santa Maria/RS, por NCz\$ 81.000,00

Santa Gertrúdis

Grande campeão e campeão sênior — “Cocha”, criação e exposição de Eduardo Rocha Azevedo, Fazenda Santana do Cuíabano, Valinhos/SP.

Grande campeã e campeã novilha maior — “Estela”, criação e exposição de Eduardo Rocha Azevedo, Fazenda Santana do Cuíabano, Valinhos/SP.

Total de vendas NCz\$ 467.200,00
Número de animais vendidos 34
Preço médio NCz\$ 13.741,17
Maior venda — “Rafaela 8-70”, de Nelson de A. Mariano da Rocha, Cabanha São Rafael, São Borja/RS, para Estância da Quinta, de Rio Pardo/RS, por NCz\$ 36.000,00

Charolês mocho

Grande campeão e campeão dois anos maior — “Videz Amadeus”, criação de Caio Cezar Fernandez Vianna e exposição da Agropecuária Burtet, Santa Bárbara do Sul/RS.

Grande campeã e campeã vaquilhona maior — “Vedete da Glória”, criação e exposição de Dario Estivalet Cáceres e Filho, Cabanha Glória, São Vicente do Sul/RS.

Total de vendas NCz\$ 331.600,00
Número de animais vendidos 22
Preço médio NCz\$ 15.072,72
Maior venda — “Apomedil 140 Iara”, da Apomedil Agropecuária Ltda, Lajeado/RS, para Geraldo Mazza, de Júlio de Castilhos/RS, por NCz\$ 45.000,00

Nelore

Grande campeão e campeão sênior — “Ditador da SH”, criação de Mauro Conrado Mesquita e exposição de Gregório Martínez Sanchez, Estância M GRE, Paçandu/PR.

Grande campeã e campeã vaca jovem — “Koshelya DC POI”, criação e exposição de Francisca Campinha Garcia Cid, Fazenda Cachoeira, Severina/SP.

Total de vendas NCz\$ 282.769,00
Número de animais vendidos 21
Preço médio NCz\$ 13.465,19
Maior venda — “Genética DC”, de Francisca Campinha Garcia Cid, Fazenda Cachoeira,

Severina/SP, para José Eduardo Cabral, de Londrina/PR, por NCz\$ 34.000,00

Pardo-suíço

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

Grande campeã e campeã vaca — “FR 79 Ivonne B King”, criação de Irineu Pamplona e exposição da Agropecuária Raposo Ltda, Cabanha Raposo, Lages/SC.

Total de vendas NCz\$ 210.000,00
Número de animais vendidos 29
Preço médio NCz\$ 7.241,37
Maior venda — “Cruzeiro Expoente Greta”, de Irene H. H. Treter, Cabanha Sulca, de Cruzeiro do Sul/RS, para Hamilton Alfredo Feldmann, de Criciúma/SC, por NCz\$ 11.200,00

Normando

Grande campeão e campeão dois anos — “Itapitocai Cirus 417”, criação do Espólio Francisco Martins Bastos e exposição de Luiz Antônio Martins Bastos, Cabanha Itapitocai, Uruguai-ana/RS.

Grande campeã e campeã vaca prenha — “Isabel Balandeusse 234”, criação e exposição de Violeta Parietti S. de Thompson, Cabanha Santa Isabel, Young/Uruguai.

Total de vendas NCz\$ 179.667,00
Número de animais vendidos 36
Preço médio NCz\$ 4.990,75
Maior venda — “Isabel Cigarra 1093”, de Violeta Parietti S. de Thompson, Cabanha Santa Isabel, Young/Uruguai, para Álvaro de Melo Cardoso, de Santa Vitória do Palmar/RS, por NCz\$ 15.200,00

Fleckvieh

Grande campeão e campeão sênior — “Hueful Modelar X128 Solazo”, criação de Fernando Fourcade, exposição de Meilen S/A, Buenos Aires/Argentina.

Grande campeã e campeã vaca — “Elianne 10 de Sanbara”, criação e exposição de Carlos Steiger, Cabanha Santa Bárbara, São Jerônimo/RS.

Total de vendas NCz\$ 166.800,00
Número de animais vendidos 17
Preço médio NCz\$ 9.811,76
Maior venda — “Glicínia da Lapa”, de Osvaldo de Lima e Silva, Cabanha da Lapa, Uruguai-ana/RS, para Olavo Almeida Ribas, de Tibagi/PR, por NCz\$ 20.000,00

Devon

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

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

Total de vendas NCz\$ 162.300,00
Número de animais vendidos 9
Preço médio NCz\$ 18.033,33
Maior venda — “Fairnington Consort de São Valentin 627”, de Reinoldes Antônio Cherubini, Cabanha São Valentin, Nova Prata/RS, para

Consórcio Ribeiro Perini e Ferreira, de Camaquã/RS, por NCz\$ 60.000,00

Aberdeen angus

Grande campeão e campeão sênior — “Garupá 0852 Gusto Mr. Angus”, criação de João M. Linhares e Arthur S. Mascarenhas, exposição Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS.

Grande campeã e campeã terneira — “Big Holly Shocker de Pavão 256 J88”, criação e exposição de Carlos Silva de Albuquerque, Cabanha Pavão, Barra do Ribeiro/RS.

Total de vendas NCz\$ 161.168,00
Número de animais vendidos 16
Preço médio NCz\$ 10.073,00
Maior venda — “Garupá 1410 P Drive Sport”, da Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS, para Carlos Oliveira, Cabanha Boqueirão, de Santiago/RS, por NCz\$ 18.000,00

Polled hereford

Grande campeão e campeão sênior — “São Marcos Dueline 2322”, criação e exposição de Ignácio Bicca de Freitas e Filhos, Cabanha São Marcos, Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã terneira — “Azul 5744 Equalizer Justão 49”, criação e exposição Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS.

Total de vendas NCz\$ 153.000,00
Número de animais vendidos 11
Preço médio NCz\$ 13.909,09
Maior venda — “Garupá 5749 Slew Coringão 1”, da Cabanha Azul S/A, Quaraí/RS, para João Carlos Correa Maciel, de Quaraí/RS, por NCz\$ 21.000,00

Blond d'aquitaine

Grande campeão e campeão sênior — “Izidhor 2”, criação de Pedro e Luiz Genro Surreaux, exposição de Omilton Ramos Barcellos, Cabanha Santa Bárbara, Bom Jesus/RS.

Grande campeã e campeã terneira — “SM Musa”, criação e exposição de Ignácio Bicca de Freitas, Cabanha São Marcos, Alegrete/RS.

Total de vendas NCz\$ 124.800,00
Número de animais vendidos 10
Preço médio NCz\$ 12.480,00
Maior venda — “Catia da Sertaneja”, de Bonifácio Mendes, Cabanha Sertaneja, Água Doce/SC, para Flori Reflorestamento Ind. e Com. Ltda, de Lages/SC, por NCz\$ 18.000,00

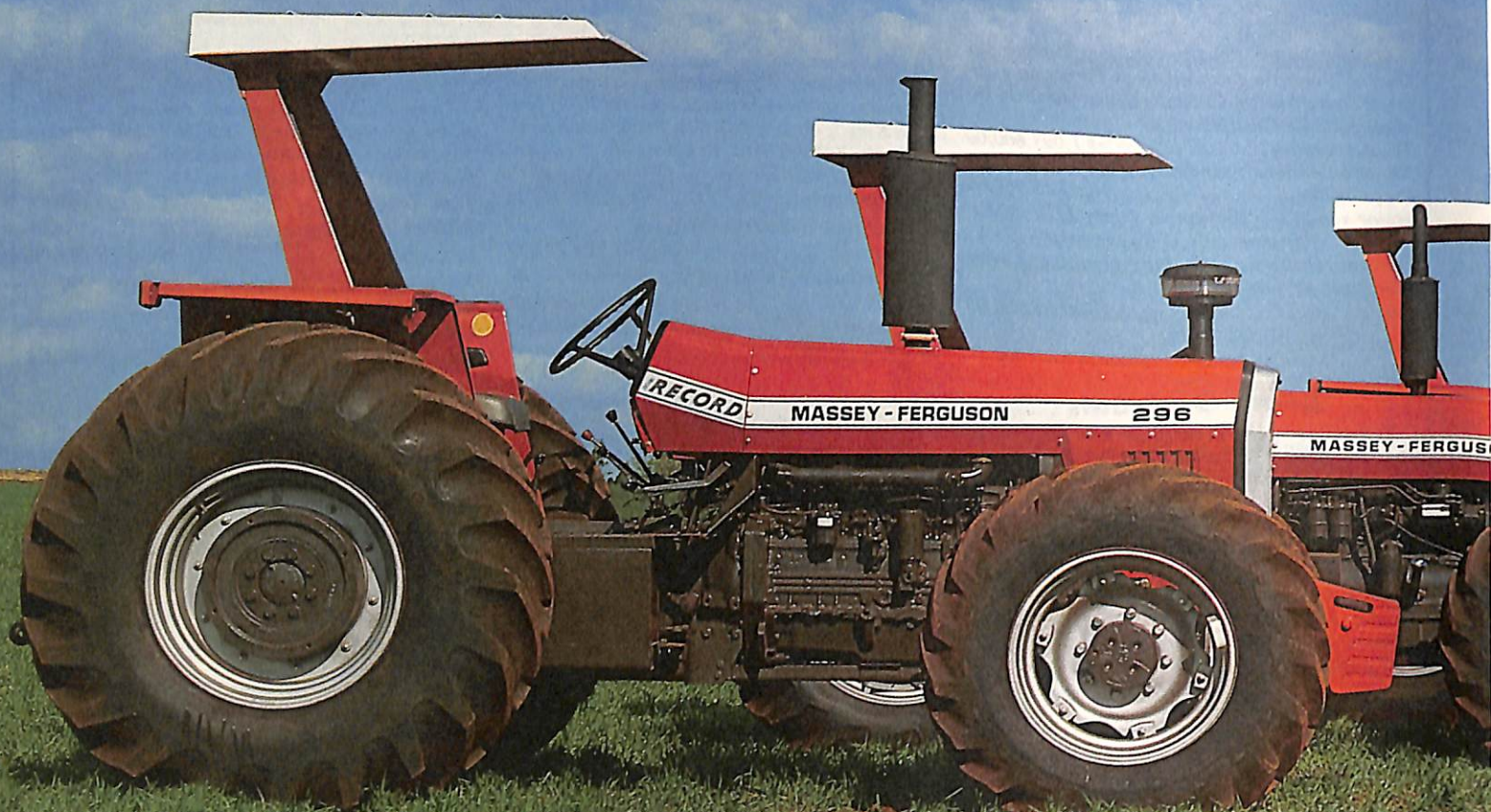
Nelore mocho

Grande campeão e campeão júnior maior — “Broto de S. Marta”, criação de Cláudio Sabino Carvalho e exposição de Com. Eletrofios A. G. Neves Ltda, Fazenda Bela Vista, São Gabriel/RS.

Grande campeã e campeã vaca adulta — “Ocorrência do Uirapuru”, criação de Ruy Moraes Terra e exposição de Pedro Monteiro Lopes, Fazenda Pitangueira, Itaqui/RS.

Total de vendas NCz\$ 42.000,00
Número de animais vendidos 4
Preço médio NCz\$ 10.500,00
Maior venda — “Diário CB”, de Nivaldo Moraes do Amaral, Fazenda Piratini, de São Luiz Gonzaga/RS, para Leo Gaspar Fabrega Loureiro, de Itaqui/RS, por NCz\$ 16.000,00

TRATORES MASSEY-FERGUSON.



296

Transmissão de 12 marchas.

Freio blindado em banho de óleo. Ajuste automático da bitola traseira (PAVT).

Bloqueio do diferencial que desliga automaticamente por controle remoto.

Grande estabilidade. Menor raio de giro.

Acesso mais fácil a todos os componentes mecânicos. Menor custo de manutenção.

Preparado para grandes trabalhos.

Disponível nas versões 2x2 e 4x4.

295

Transmissão de 12 marchas.

Freio blindado em banho de óleo. Ajuste automático da bitola traseira (PAVT).

Controle remoto que permite conjugação de implementos.

Exclusivo bloqueio automático do diferencial dianteiro, que permite operação em terrenos mais difíceis.

Disponível nas versões 2x2 e 4x4.

292

Transmissão com 12 velocidades. Hidráulico de maior capacidade de levante.

Freio blindado em banho de óleo. Ajuste automático da bitola traseira (PAVT).

Motor turbo: maior torque, proporcionando maior força de tração, com menor consumo de combustível.

Controle remoto independente, que permite conjugação de implementos: numa só passagem pode fazer duas operações.

Disponível nas versões 2x2 e 4x4.

290

Transmissão com 12 velocidades, a mais elástica em sua classe. Hidráulico reforçado.

Freio blindado em banho de óleo, para maior proteção contra poeira, água e impurezas. E de grande durabilidade. Exclusivo ajuste automático da bitola traseira (PAVT), usando para isso a própria força do motor.

Direção hidrostática original de fábrica, que proporciona manobras mais suaves e maior conforto para o operador.

Maior produção com menor consumo. Disponível nas versões 2x2 e 4x4.

TRABALHAM MAIS SEM DAR TRABALHO.

O produtor rural é, antes de tudo, um forte. Tem que enfrentar a falta de chuva, o excesso de chuva, as pragas. Tem que batalhar pelo financiamento. E ainda esperar para que a safra tenha um preço justo. Mas o produtor rural tem pelo menos um grande aliado nessa dura luta de todos os anos: os tratores Massey-Ferguson. São sete modelos, quinze versões, a mais completa linha do mercado, que trabalham muito sem dar trabalho. É a família Massey-Ferguson dando uma força para a família do campo. Escolha o seu modelo, e conte sempre com o apoio da Massey-Ferguson e da sua rede de concessionárias.



275

Transmissão de 8 marchas. Hidráulico mais forte e durável. Freio blindado em banho de óleo. Maior potência na categoria, com baixo consumo. Exclusiva tração 4x4. Bloqueio automático do diferencial dianteiro, para enfrentar qualquer terreno.

Baixo custo de manutenção.

Disponível nas versões 2x2 e 4x4.

265

Transmissão de 8 marchas, que permite o melhor aproveitamento da potência do motor. Hidráulico mais resistente. Freio blindado em banho de óleo que impede a entrada de impurezas. Único na categoria com direção hidrostática original de fábrica, muito mais macia, e exclusiva tração 4x4.

Disponível nas versões 2x2 e 4x4.

235

O mais forte da categoria. Projetado para pomares e cafezais. Transmissão de 8 marchas, uma para cada tipo de trabalho. Hidráulico que acompanha as oscilações do terreno e, pela sua robustez, possibilita utilização de implementos mais pesados. Freio blindado em banho de óleo, que dura a vida toda do trator. E a maior autonomia: para menos para abastecer.

Disponível nas versões, normal e estreito.

MAXION S.A.
FABRICANTE
DOS PRODUTOS



Ibagé

Grande campeã e campeã sênior — “Famoso de Santa Rita-Preta”, criação e exposição de Cláudio Antônio Bittencourt Caldas, Cabanha Santa Rita, Santana do Livramento/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Rediba P534 - Vermelha”, criação e exposição da Agropecuária Tellechea Ltda, Cabanha Carumbé, Uruguaiana/RS.

Total de vendas NCz\$ 37.500,00
Número de animais vendidos 3
Preço médio NCz\$ 12.500,00
Maior venda — “Rediba A1071 do Carumbé-Vermelha”, da Agropecuária Tellechea Ltda, Cabanha Carumbé, Uruguaiana/RS, para Carangola Agropecuária S/A, de São Paulo/SP, por NCz\$ 27.500,00

Limousine

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

Grande campeã e campeã vaquilhona menor — “Cibelle de São Luiz”, criação e exposição de Ivo Tadeu Bianchini, Cabanha São Luiz, Lages/SC.

Total de vendas NCz\$ 33.900,00
Número de animais vendidos 4
Preço médio NCz\$ 8.475,00
Maior venda — “General de São Luiz”, de Ivo Tadeu Bianchini, Cabanha São Luiz, Lages/SC, para Johannes H. Scholten, de Paranapanema/SP, por NCz\$ 13.500,00

Murrah

Grande campeão e campeão sênior — “Rajah da Rothak TF”, criação de Thales Gouvea Fagundes e exposição de Oly Ribeiro Corleta, Cabanha da Conceição, Camaquã/RS.

Grande campeã e campeã vaca adulta — “Melissa de Arapotí”, criação e exposição de Evaldo Canali, Fazenda Ouro Branco, Taquara/RS.

Total de vendas NCz\$ 27.800,00
Número de animais vendidos 7
Preço médio NCz\$ 3.971,42
Maior venda — “Pedro do Ijiquiquá”, do Espólio Martim dos Santos Pons, de Uruguaiana/RS, para Evaldo Canali, de Taquara/RS, por NCz\$ 9.600,00

Mediterrâneo

Grande campeão e campeão sênior — “Mercúrio da Panorama”, criação e exposição de Delfino Beck Barbosa, Fazenda Panorama, Camaquã/RS.

Grande campeã e campeã novilha maior — “Alcachofra da Panorama”, criação e exposição de Delfino Beck Barbosa, Fazenda Panorama, Camaquã/RS.

Total de vendas NCz\$ 18.720,00
Número de animais vendidos 4
Preço médio NCz\$ 4.680,00
Maior venda — “Babu A da Panorama”, de Delfino Beck Barbosa, Fazenda Panorama, Camaquã/RS, para Carlos Alberto Falcin, de Cruz Alta/RS, por NCz\$ 7.200,00

Guzerá

Não houve premiação
Total de vendas NCz\$ 17.000,00

Número de animais vendidos 2
Preço médio NCz\$ 8.500,00
Maior venda — “Fantástico da Nav”, de Com. Eletrofios A. G. Neves Ltda, Fazenda Bela Vista, de São Gabriel/RS, para José Eduardo Rocha Cabral, de Londrina/PR, por NCz\$ 9.000,00

Hereford

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

Grande campeã e campeã terneira — “Danza Almirante 279”, criação e exposição de Daniel Anzanello, Cabanha Santa Edwiges, São Lourenço do Sul/RS.

Total de vendas NCz\$ 15.000,00
Número de animais vendidos 1
Preço médio NCz\$ 15.000,00
Maior venda — “Pedregulho T233”, de Ney Floriano de Faria Correa Filho, Cabanha Pedregulho, Uruguaiana/RS, para Natercia de Oliveira, de São Francisco de Assis/RS, por NCz\$ 15.000,00

Shorthorn

Grande campeão e campeão sênior — “Ibirocaí Estrabulega 076 Vermelha”, criação e exposição de Thales Medeiros Ferreira da Costa, Cabanha Ibirocaí, Alegre/RS

Grande campeã e campeã vaquilhona maior — “Austin 42 da Santa Maria Rosilha”, criação e exposição de Florindo Torres Simões, Cabanha Santa Maria, Rio Grande/RS.

Total de vendas NCz\$ 15.000,00
Número de animais vendidos 1
Preço médio NCz\$ 15.000,00
Maior venda — “Ibirocaí Estrabulega 076 Vermelha”, de Thales Medeiros Ferreira da Costa, Cabanha Ibirocaí, Alegre/RS, para Aramis Marçal, de Rosário do Sul/RS, por NCz\$ 15.000,00

Indubrasil

Não houve premiação.
Total de vendas NCz\$ 9.600,00
Número de animais vendidos 1
Preço médio NCz\$ 9.600,00
Maior venda — “Clarim 71”, de Ardilo Arnhold Agropecuária, Fazenda Bela Vista, Encruzilhada do Sul/RS, para Enio Klafke, de Candelária/RS por NCz\$ 9.600,00

Jafarabadi

Não houve premiação
Total de vendas NCz\$ 9.000,00
Número de animais vendidos 2
Preço médio NCz\$ 4.500,00
Maior venda — “Leôncio do Ijiquiquá”, do Espólio Martim dos Santos Pons, Fazenda Floresta, Uruguaiana/RS, para Manoel Osório Luzardo de Almeida, de Uruguaiana/RS, por NCz\$ 4.800,00

Gir mocho

Não houve premiação.
Total de vendas NCz\$ 5.000,00
Número de animais vendidos 1

Preço médio NCz\$ 5.000,00
Maior venda — “Troféu Piratini”, de Oreste A. Amaral, Fazenda Piratini, de São Luiz Gonzaga/RS, para Antônio Ângelo Michelin, São Marcos/RS, por NCz\$ 5.000,00

Canchim

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

Grande campeã e campeã vaca — “Azaléia da Verde Amarelo”, criação e exposição de Anor de Alencastro Friedrich, Cabanha Verde Amarelo, Gravataí/RS.

Sem vendas oficiais.

Chianina

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

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

Sem vendas oficiais.

Marchigiana

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

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

Sem vendas oficiais.

Pampeana

Grande campeão e campeão dois anos — “Pampiano de Santa Ângelo D1”, criação e exposição do Espólio de Elza Rosat Bastos, Cabanha Santo Ângelo, Uruguaiana/RS.

Grande campeã e campeã terneira — “Santa Clara 38-599”, criação e exposição de Ruben Silveira Vasconcelos, Cabanha Santa Clara, Rosário do Sul/RS.

Sem vendas oficiais.

Red poll

Grande campeão e campeão dois anos — “Colorado Musketeer 096”, criação e exposição de Silvio Domingues Alves, Cabanha Colorado, Alegre/RS.

Grande campeã e campeã vaca — “Patriarca Pinpur da São Chico”, criação e exposição de Sérgio Tadeu Mendes dos Santos, Cabanha São Chico, Água Doce/SC.

Sem vendas oficiais.

Tabapuã

Grande campeão e campeão bezerro — “Apache da Rond”, criação e exposição de James Alessander Velho, Fazenda Rondinha, Bom Jesus/RS.

Não houve grande campeã.
Sem vendas oficiais.

Foi-se o tempo das vacas magras.



Chegou o Farelo de Soja Olivebasa.

Esta é a melhor notícia para pequenos, médios e grandes produtores de ração.

E também para avicultores, bovinocultores, suinocultores e criadores de animais em geral.

Já está no mercado o Farelo de Soja Olivebasa.

Este é o primeiro produto do gênero fabricado na Bahia.

Como todo homem do campo sabe, o farelo de soja é a fonte de

proteína mais barata, para uma ração balanceada.

E o farelo de soja mais barato que existe agora é o produzido pela Olivebasa, em Barreiras, no oeste baiano.

Com o Farelo de Soja Olivebasa, acabou-se o tempo das vacas magras.

Para todos os animais e também para os seus agora felizes criadores.

**Antes de comprar,
fale com a gente.**



Uma empresa da terra.

Hora da fervura

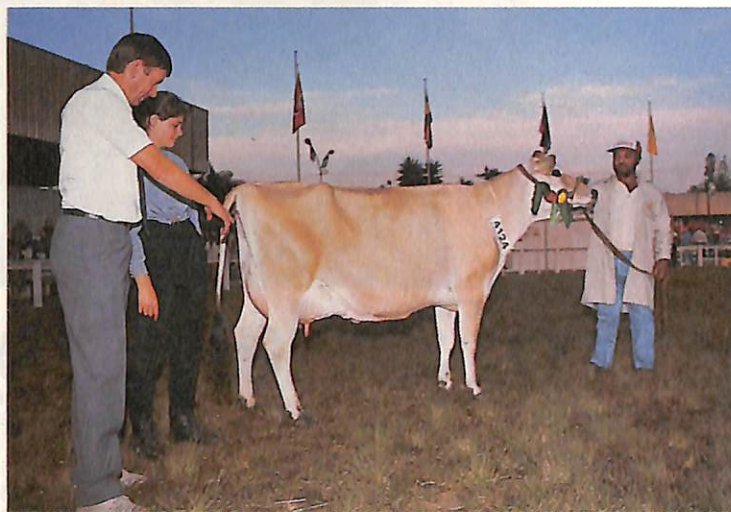
A política realista de preços e o descarte de matrizes no ano passado qualificaram o setor onde sobram investimentos



Grande campeã holandesa: Anay Zagaia Rockman Astronaut

Os reajustes periódicos nos preços do leite e os investimentos crescentes no setor estão se refletindo diretamente na comercialização de animais nas feiras. Foi o que ocorreu na Expointer tanto com a representação de holandês como de jersey. “Prova disso está no resultado do leilão de elite”, frisa Lair Antônio Souza, presidente da Associação Brasileira de Gado Holandês, acrescentando que foi batido o recorde nacional da raça.

As médias que oscilavam em NCz\$ 30 mil antes de Esteio chegaram a ser superadas na Expointer. Com os resultados investidos na melhoria genética dos machos e a elevação dos preços dos animais puros, Lair Souza acredita que nos próximos cinco anos já vão aparecer os primeiros sinais desta conscientização. “Neste período”, espera, “a produção deverá aumentar dos cerca de dois litros/vaca/dia para algo próximo dos cinco, tornando o país auto-suficiente na produção”.



O jurado canadense Brian Sayles teve dificuldades em escolher o melhor jersey

Se depender da chancela internacional o Brasil realmente está no bom caminho. O especialista da Holstein Association dos Estados Unidos, James Zarndt — que pela quinta vez está no país para participar de Esteio — considera visível a melhora da qualidade dos animais. O uso da inseminação e de

técnicas mais apuradas, segundo ele, já está aparecendo no rebanho brasileiro.

Padrão mundial — Para o norte-americano o objetivo da associação é buscar um padrão mundial para a raça através da genética. “Assim”, justifica, “um animal seria bom em qualquer ▸

GASTOXIN

FOSFETO DE ALUMÍNIO

GASTOXIN é um inseticida eficaz no combate dos insetos em cereais, grãos oleaginosos, grãos leguminosos seco, grãos de café, grãos secos alimentícios, farinhas, produtos vegetais, alimentos elaborados, frutas secas, etc. O expurgo, que é uma etapa fundamental para o perfeito armazenamento, consiste na operação de encerrar os produtos a serem conservados, em ambiente vedado hermeticamente, onde será introduzido o GASTOXIN, visando o combate total das pragas, conservando o grão em bom estado para comercialização e consumo. O produto GASTOXIN poderá ser aplicado, conforme os itens anteriores descritos, a qualquer tempo, em número necessário e a qualquer época, segundo as normas de fumigação com FOSFINA.



GASTOXIN PASTA

É o mesmo produto amplamente conhecido, porém em forma de pasta, uma exclusividade mundial da CBL. Com este produto, a eficiência incontestável do Fosfeto de Alumínio também passou a ser aplicada às culturas dos cítricos e outras frutíferas, onde a ação extremamente danosa das brocas dos troncos e galhos é 100% eliminada através do uso da pasta.



APRESENTAÇÃO

GASTOXIN é apresentado em 6 formas: pastilhas, pastilhas chatas, pastilhas redondas, Sachet, Chain e na forma de pasta.



CASA BERNARDO LTDA.
QUÍMICA — METALÚRGICA

Av. Ana Costa, 482/4 - 9º andar - CP 841 - Santos
CEP 11060 - SP - Tel.: (0132) 32-8311 - Tlx.: (13) 1300
CBLS e 2324 CBLS - Fax.: (0132) 43223.

O holandês rendeu. E o jersey vendeu

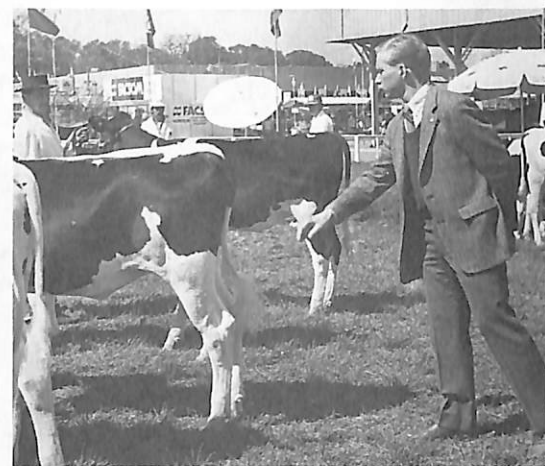
parte do mundo". Os dados apresentados por ele são expressivos. A lactação média nos Estados Unidos é de 7.700 quilos/vaca/ano, significando 25 litros/animal/dia. Zarndt aproveita para fazer o seu lobby, ressaltando que 90 por cento do rebanho leiteiro no seu país — o equivalente a 10 milhões de cabeças — é da raça holandesa.

A representação da raça na Expoin-ter contou com 400 dos 538 animais inscritos, comprovando, para José Luiz Rigon, diretor da Associação Gaúcha dos Criadores de Holandês que "só ficaram expostos os exemplares de qualidade". O principal para o técnico é que a evolução da raça pode ser melhor observada nas categorias jovens, onde despontaram animais com boa capacidade, caracterização leiteira e muito boa aparência, o que para Rigon demonstra que o produtor se profissionalizou de vez.

Comercialização — Também estimulada pelos bons preços do leite, a raça jersey foi a que mais vendeu na Expoin-ter, 87 animais contra 54 da holandesa. O proprietário da grande campeã da raça, José Ronald Bertagnoli, da Sementes e Cabanha Butiá, de Passo Fundo/RS explica a boa performance nas vendas, afirmando que o mercado hoje é comprador. Entretanto, ele lastima que o Rio Grande do Sul começa a ser questionado em termos de exportador genético de jersey, pois não está acompanhando a evolução registrada nacionalmente.

Mas nem todos concordam com isso. O jurado Brian Sayles, da Associação Canadense de Jersey, que pela primeira vez vem ao Brasil, considerou o plantel apresentado na exposição de alto nível, recordando que foi realmente difícil decidir qual o melhor animal em várias categorias pelo excelente stand da raça.

O vice-presidente da Associação Nacional dos Criadores de Jersey também é desta opinião. Antônio Carlos Pinheiro Machado entende que a raça atravessa um momento de expansão e de investimento. Lembra que em junho foram importados 2,4 mil animais dos Estados Unidos e Canadá para melhorar o rebanho brasileiro. □



Zarndt, na Holstein: em busca do padrão mundial

CLASSIFICAÇÃO

Holandês

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — "São Dionísio Warden Juros", criação de Fausto Amado Jr. Gonçalves e exposição de Dácio Paiva Cunha Sobrinho, Fazenda Santa Rufina, Santana do Livramento/RS.

Grande campeã e campeã vaca cinco anos — "Anay Zagaia Rockman Astronaut", criação de Ernesto Marques Silveira Neto e exposição de Adahyr de Oliveira, Cabanha Nossa Senhora de Fátima, de Estância Velha/RS.

Total de vendas NCz\$ 1.203.100,00

Número de animais vendidos 54

Preço médio NCz\$ 22.279,63

Maiores vendas — "Tucaná Trevinha Jôia", de Dácio Paiva Cunha Sobrinho, Fazenda Santa Rufina, Santana do Livramento/RS, para Manoel Pillo Vales, Rio de Janeiro/RS,

por NCz\$ 180.000,00

Jersey

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — "Bombacho Cassie T. do Butiá", criação de Belchior Silva Dias, exposição de Sementes e Cabanha Opa Oma, Pelotas/RS.

Grande campeã e campeã vaca três anos — "Grancelare MI Fan Star 57 T", criação Belchior Silva Dias, exposição de Sementes e Cabanha Butiá Ltda, Cabanha Butiá, Passo Fundo/RS.

Total de vendas NCz\$ 975.000,00

Número de animais vendidos 87

Preço médio NCz\$ 11.206,00

Maiores vendas — "Butiá 22-86 Gemini Valory", da Cabanha Butiá Ltda, Passo Fundo/RS, para Sérgio José A. Neves, Canguçu/RS,

por NCz\$ 36.000,00

RATOEIRA ELETRÔNICA VIGIPEST®

Patenteado INPI



Dispositivo eletroenergético de controle de roedores nocivos

Vigipest® é um equipamento eletrônico que extermina ratos, ratazanas e camundongos através da emissão de Ondas Eletroenergéticas, sem causar danos aos seres humanos, animais, vegetais, solo e sub-solo. É indicado tanto para áreas abertas quanto para ambientes fechados em indústrias, lojas comerciais, depósitos, fazendas, silos, haras e todos os tipos de espaços urbanos e rurais. Vigipest® apresenta

um consumo mínimo de energia. Seu campo de emissão de Ondas Eletroenergéticas não é alterado por obstáculos, como rochas, lagos e edificações, o que lhe garante uma eficiência de 100% no extermínio de roedores nocivos.

NÃO É TÓXICO, NÃO POLUI E NEM É ULTRA-SÔNICO

- não interfere em outros aparelhos elétricos e eletrônicos.
- protegemos: Áreas fechadas até 200m².
Áreas abertas até 600m².
- Possui vida útil de no mínimo 5 anos e garantia total de 1 ano.

VIGIPEST®

Industrializado por patente por:

ROCHSIL - Com. Ind. Imp. e Exp. Ltda

Matriz: Rio de Janeiro • Rua da Lapa, 65 • Grupos 201/207 • Sobreloja
CEP 20021 - Tels.: (021) 242-4255 e 242-4482

* Direitos assegurados por patente de invenção

O ÚNICO TESTADO
E APROVADO
PELAS MAIORES
EMPRESAS NACIONAIS

Cotia e Kepler Weber mudam panorama do cerrado baiano



Minoru Takano, diretor de relações externas da Cotia

Há cinco anos, quem pensasse em plantar soja na Bahia seria chamado, no mínimo, de aventureiro. Hoje, o menos que se pode dizer é que a aventura deu certo. E a responsável pelo pioneirismo foi a Cooperativa Agrícola de Cotia. Presente desde 1973 na zona dos cerrados, com o assentamento de um grupo de agricultores na região de São Gotardo, em Minas Gerais, a partir da década de 80 muitos associados da cooperativa passaram a pensar em investir na Bahia. Não havia, porém, qualquer infra-estrutura, como afirma o diretor de Relações Externas, Minoru Takano.

Assim mesmo, alguns cooperados compraram lotes de 5.000 a 10.000 hectares, até que, em 1984, a Cotia decidiu instalar no distrito de Mimoso, município de Barreiras, um núcleo de colonização. O projeto abrange uma área de 500.000 hectares, dos quais 100.000 hectares já estão sendo plantados com soja e milho. Com uma produtividade média de 1.800 quilos por hectare nas duas culturas, o que pode ser considerado bom, já que são solos pobres em minerais e nutrientes orgânicos, isso representa uma produção de 180.000 toneladas de grãos.

Onde armazenar toda essa safra, numa vasta região praticamente isolada? Essa foi uma das preocupações da Cotia e, como tradicionalmente ocorre nos demais pontos onde os cooperados se dedicam ao plantio de alguma cultura, recorreu à Kepler Weber. Foram instaladas unidades de armazenagem, compostas de silos, secadores, moegas, correias transportadoras,

enfim todos os equipamentos necessários à boa estocagem da colheita. Posteriormente foi implantada também uma Unidade de Beneficiamento de Sementes (UBS), já que era indispensável armazenar as sementes que são ali produzidas e vendidas para outros estados brasileiros.

INDÚSTRIA

Ainda não existe uma indústria de esmagamento de soja da Cotia na região e, dessa forma, toda a produção tem de ser transportada para o Triângulo Mineiro ou Goiás, próximo a Brasília, segundo informa o diretor Minoru Takano. Ele acrescenta que a estrutura disponível atualmente ainda é precária, pois a energia elétrica só agora começa a chegar a Mimoso, e mais ao norte, em Ouro Verde, ainda levará no mínimo dois anos.

Devido a isso, a importância da Cotia cresce ainda mais, pois os associados dependem dela não só para plantar a safra, mas também para vendê-la. A Cooperativa presta assistência técnica, orientações para a obtenção do crédito rural, recebe e comercializa a produção em nome dos associados. Dá ainda uma assistência médica ao produtor e seus familiares. Para isso, mantém a Sociedade Beneficente Cooperativa, que reembolsa praticamente a totalidade das despesas. A Cotia conta com outros benefícios, tais como restaurantes, linhas de ônibus próprias e ambulatórios.

TRABALHO SOCIAL

Há ainda um trabalho com a família do cooperado, de cunho pedagógico e social. As esposas dos associados, congregadas em Departamentos de Senhoras, e seus filhos, reunidos nos Departamentos de Jovens, recebem cuidadosa assistência educativa e de promoção social, que visa a estreitar seu relacionamento com a Cooperativa. Isso serve também para despertar a conscientização dos jovens a respeito da filosofia do cooperativismo e prepará-los para sucederem os mais velhos, quando chegar o seu tempo.

Com toda essa estrutura, vem crescendo a expansão da Cotia no Cerrado brasileiro, região que representa 25 por cento do território nacional. Uma das primeiras instalações construídas na Bahia foi a Estação Experimental, localizada em Ouro Verde. Ali são pesquisadas as variedades de soja e de milho, bem como de outras culturas, que depois serão usadas pelos cooperativados. Esse suporte técnico e de pesquisa é indispensável, pois os solos de cerrados são pouco conhecidos.

Sob métodos tradicionais, o solo dos cerrados é improdutivo, mas quando adequadamente tratado e restaurado, com o uso de tecnologia moderna, torna-se capaz de produzir inúmeras culturas, como soja, milho, arroz e trigo. Na Bahia vem-se produzindo atualmente apenas soja e milho e esta cultura tem uma limitação que é a distância dos centros de consumo, já que o transporte para longas distâncias tornaria o frete — e por conseguinte o preço final — muito alto. Dessa forma, é a soja que predomina, embora este ano a área não deva ser elevada, segundo Takano, devido à falta de financiamento.

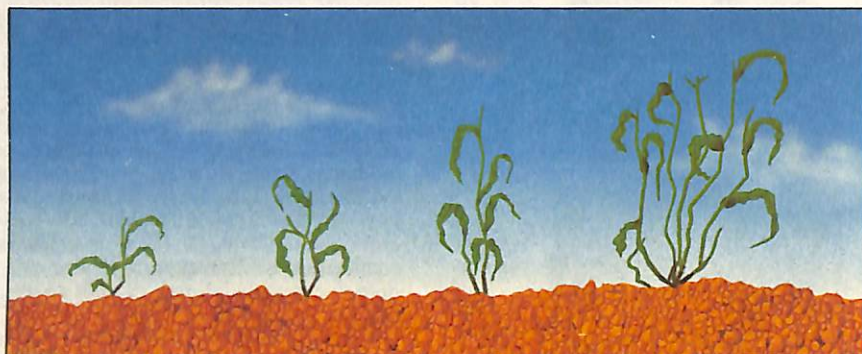
NOVO PANORAMA

Mas hoje o panorama do cerrado baiano mudou totalmente. Na estação das chuvas, que se estende de outubro a abril, a terra começa a receber a semente das inúmeras lavouras que vão dar um toque diferente à antiga paisagem. Ao mesmo tempo, os silos e os armazéns que se espalham por Barreiras, São Desidério, Correntina e outros municípios transformaram o visual daquela região. Na base de todo esse desenvolvimento, duas empresas estão juntas há muito tempo: a Cotia e a Kepler Weber.

A cooperativa, que possui atualmente 17.500 associados, está presente em 15 estados brasileiros, com 90 núcleos que abrangem pessoas de mais de 30 nacionalidades, mas onde 60 por cento são de japoneses ou seus descendentes. Em todos eles, a produção de grãos é em torno de 600.000 toneladas, fora os hortigranjeiros, ovos e aves, num total de mais de 200 produtos com que trabalha.

Dando o apoio para o armazenamento dessa produção está a empresa gaúcha Kepler Weber que, com suas fábricas em Panambi, filiais em sete estados brasileiros, mas cobrindo todo o território nacional, tem ajudado os produtores não só da Cotia, mas de outras cooperativas e empresas brasileiras a guardar bem a colheita, contribuindo para evitar as perdas com a falta de armazéns adequados.

CHEGOU O HERBICIDA P EM QUALQUER ESTÁGIO



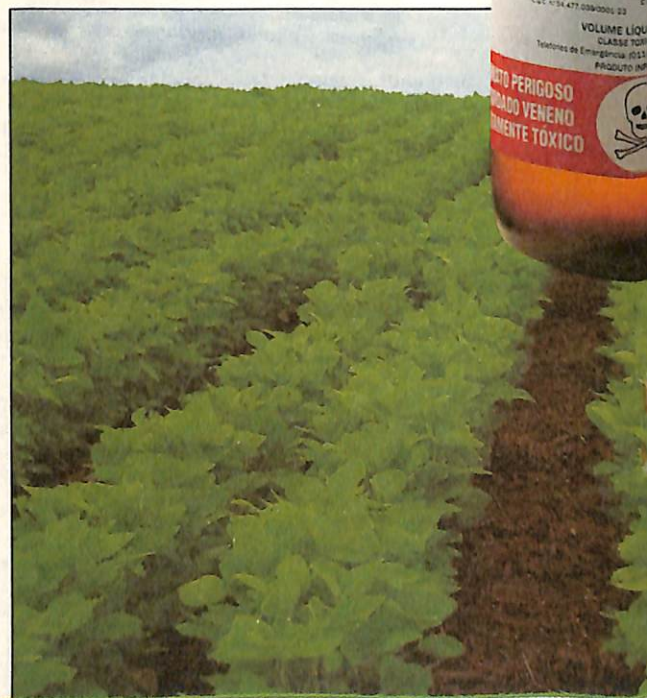
VERDICT* controla as gramíneas em qualquer estágio, desde os iniciais até os mais avançados, o que proporciona muito mais segurança e tranquilidade ao sojicultor, tanto no Plantio Direto como no Convencional. Podendo ainda ser aplicado em áreas menores e somente quando necessário.

PÓS-EFICIENTE NA SELETIVIDADE E RÁPIDA ABSORÇÃO.



VERDICT* é totalmente seletivo à soja, o que o torna altamente seguro. E graças à sua Rápida Absorção, pode ser aplicado até uma hora antes de chuvas pesadas sem afetar a sua comprovada eficiência.

VERDICT* é o mais eficiente herbicida pós-emergente para o controle das gramíneas na soja, no Plantio Direto ou no Convencional. Testado com sucesso em vários países, VERDICT* tem comprovada eficiência



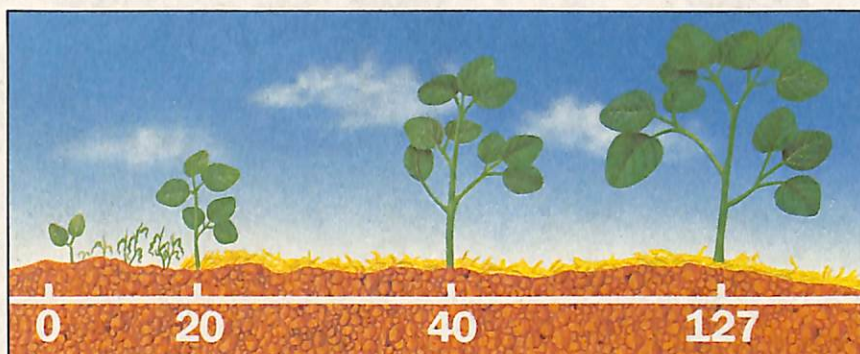
VERDICT.
HERBICIDA
O HERBICIDA PÓS-EFICIENTE



VERDICT.* PÓS-EFICIENTE E NA AÇÃO RESIDUAL.

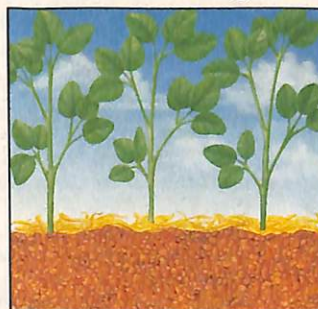


no controle do
Capim-colchão, Capim-
marmelada, Capim-arroz,
Capim-pé-de-galinha,
Capim-carrapicho
e outros.
Aplique VERDICT* e
comprove sua
eficiência, ou melhor,
sua pós-eficiência.



Graças a sua Ação Residual, que controla as gramíneas por até 40 dias, e sua compatibilidade com herbicidas para folhas largas, VERDICT* pode ser aplicado entre o 15º e 20º dia após o plantio, juntamente com o herbicida para folhas largas, evitando assim a competição com o mato e uma segunda entrada de maquinário na lavoura, o que proporciona maior produtividade e economia ao sojicultor.

PÓS-EFICIENTE NA ALTA EFETIVIDADE E NA AÇÃO SISTÊMICA.



VERDICT* é altamente efetivo, ou seja, age com menor quantidade de princípio ativo por hectare e graças a sua Ação Sistêmica, elimina a parte aérea e raízes das gramíneas.



DOW
*
Agroquímicos

Mais espaço e menos vendas



As raças crioula e quarto-de-milha salvaram a comercialização dos eqüinos, que tiveram mais espaço nesta feira

CLASSIFICAÇÃO

Crioulo

Premiação

Grande campeão — "Aculeo Tapaboca" (box 4564), criação Criadero Aculeo S.A. San Fernando/Chile, exposto por Bethy Flávio Ventura e Filhos, Estância Iracema do Lageado, Campos do Jordão/SP.

Grande campeã — "Bordona Sombra" (box 4905), criada e exposta por Bayard B. Jacques e Luiz C. Albuquerque, Cabanha Mata Olho, Jaguarão/RS.

Total de vendas NCz\$ 2.450.400,00

Número de animais vendidos 95

Preço médio NCz\$ 25.793,68

Maiores vendas — "BT Brazão do Junco", criação e exposição Junco Agricultura e Pecuária S.A. Estância do Junco, Uruguaiana/RS, para Roberto Magalhães Suñe, Cabanha Penharol, Bagé/RS, por NCz\$ 188 mil.

Quarto-de-milha

Premiação

Grande campeão e campeão macho — "Coulty Daddy" (box 5082), criação de Ademar Silva Pereira, exposição de Valtoir Ferreira da Silva, Haras Gravataí, Gravataí/RS.

Grande campeã e campeã fêmea — "Lady Dee Fantastic" (box 5106), criação e exposição de Vasco da Costa Gama, Fazenda Bom Fim, Guaíba/RS.

ba/RS.

Total de vendas NCz\$ 1.779.200,00

Número de animais vendidos 41

Preço médio NCz\$ 43.395,12

Maiores vendas — "Juanita Gold Love" (box 5133), criação e exposição de Gianni Franco Samaja, São Paulo/SP, comprada pela Parceria Ottoni Piffero Monteiro e Filhos, Haras Fonte Rica, Itaqui/RS, por NCz\$ 200 mil

Pônei

Premiação

Grande campeão — "Machão do Recreio" (box 5290), criação de Luiz Gonzaga Martins, exposição de Alfredo Hélio R. Padovan, Botucatu/SP.

Grande campeã — "Beatriz do Bom Fim" (box 5330), criação de Vasco Costa Gama, exposição de Flávia L. da Costa Gama, Fazenda do Bom Fim, Guaíba/RS

Total de vendas NCz\$ 118.900,00

Número de animais vendidos 21

Preço médio NCz\$ 5.661,00

Maiores vendas — "Cola Branca do Bom Fim" (box 5319), de Andréa L. da Costa Gama, Fazenda Bom Fim, Guaíba/RS, para Nilton Ribas de Oliveira, Montenegro/RS, NCz\$ 12.000,00

Appaloosa

Premiação

Grande campeão — "MR Boy Grandstander 265" (box 5354), criação de Ricardo de Gasperi Bumbanati, exposição de Carlos R. Corá, Rancho Refúgio, Viamão/RS.

Grande campeã — "Electric Blue" (box 5387), criação e exposição de Sérgio Valente Withers, Haras Curitiba, Curitiba/PR.

Total de vendas NCz\$ 84.300,00

Número de animais vendidos 8

Preço médio NCz\$ 10.537,50

Maiores vendas — "Indian Jet Ja" (box 5359), de Luiz Virgílio A. Xavier, Pelotas/RS, para João Batista di Primio, Jaguarão/RS, por NCz\$ 24.750,00

Morgan

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "E3C Tamarack das Cinzas", criação e exposição de Paulo Crespo Ribeiro, Fazenda Três Capões, Capão do Leão/RS.

Grande campeã e campeã potranca — "Aline das Cinzas", criação e exposição de Paulo Crespo Ribeiro, Fazendas Três Capões, Capão do Leão/RS.

Total de vendas NCz\$ 28.500,00

Número de animais vendidos 3

Preço médio NCz\$ 9.500,00

Maiores vendas — "Acácia das Cinzas", de Paulo Crespo Ribeiro, de Capão do Leão/RS, para Marco Aurélio Vasconcellos, de Guaíba/RS, por NCz\$ 12.750,00

Percheron

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Orateur do Itapororó 30" (box 5259), criação de Nestor Moura Jardim Filho, exposição de Sérgio

Mesmo com a obtenção de um maior número de baias no Parque Assis Brasil, em Esteio/RS, uma conquista para os criadores ligados ao Clube do Cavalo, o desempenho das raças equínas na XII Expointer deixou a desejar. Com exceção do crioulo, que há muito tem seu espaço garantido, e do quarto-de-milha, que mostrou como é fácil fazer bonito, as demais raças, apesar da excelente qualidade dos animais expostos, não tiveram nenhum destaque em particular. Dentre as outras raças, houve espaço comercial somente para os pôneis, cavalos appaloosa, morgan e percheron. Deste último, apenas um exemplar foi comercializado, fora de leilão, por NCz\$ 4.500.

Já o leilão conjunto de pôneis, appaloosa e morgan ficou muito aquém daquilo que Esteio representa, não em nível de exposição, mas de comercialização. Passaram em pista 17 pôneis, dos quais apenas nove foram vendidos, totalizando NCz\$ 78 mil, média de 8.666,00. Os três morgan apresentados foram vendidos por NCz\$ 28,5 mil, média de NCz\$ 9,5 mil e, de appaloosa, só seis dos 14 animais colocados à venda trocaram de dono. A arrecadação total foi de NCz\$ 112,5 mil, perfazendo uma média de NCz\$ 18.750. Também foram ofertadas uma cober-

tura do grande campeão deste ano, MR Boy Grantstander, por NCz\$ 1,5 mil e três do garanhão Absarokees Special Ors, uma por NCz\$ 750,00 e as demais por NCz\$ 900,00 cada uma.

O quarto-de-milha, segundo Vasco da Costa Gama, presidente do Núcleo Sulino da ABQM, onde a raça se faz representar o sucesso é garantido, tal a beleza e versatilidade do animal. Este ano, a participação em Esteio foi de 130 exemplares, 86 a mais do que no ano passado. Costa Gama garante que a raça está deslanchando e "sua liquidez pode ser comparável ao ouro e dólar, o que está levando vários industriais a investir no setor".

Nesta Expointer o crioulo teve uma participação de 271 animais, dos quais apenas 94 foram comercializados a uma média de NCz\$ 25.727,00. Para o leiloeiro Marcelo Silva, do Escritório Rural Trajano Silva Remates, as aparentes baixas médias registradas foram, na realidade, um bom preço, considerando a quantidade dos animais que passaram em pista. Milton Rocha, ex-presidente da ABCCC, salienta que os preços dos animais em Esteio registraram um crescimento 100 por cento maior, em termos reais, se comparados com os do ano passado. □



A estréia do pêga

Pela primeira vez participando de uma exposição no Rio Grande do Sul, o jumento pêga, uma raça brasileira desenvolvida em Minas Gerais, hoje em grande expansão no Brasil Central e Nordeste brasileiro, foi uma das grandes atrações da XII Expointer. Despertando grande curiosidade e interesse de alguns novos criadores, foram comercializados os dois animais que vieram à venda, mais dois machos que não estavam presentes em Esteio. Os preços variam de NCz\$ 20 a 30 mil, no caso de machos de aproximadamente sete meses (no desmame), com finalidade comercial, ou seja, cobrir éguas para a produção de burros e mulas; se for para cruzamento com jumentas, melhoramento racial, de NCz\$ 50 a 100 mil; e, para as fêmeas, o valor é entre NCz\$ 30 e 100 mil.

De acordo com o empresário gaúcho Wilson Brochmann, proprietário da fazenda Maragogipe, em Itaquiraí, Mato Grosso do Sul, onde mantém um plantel de 66 fêmeas e quatro reprodutores, o pêga chegou à quase extinção no início da década de 70. Só no estado de Minas Gerais, existem hoje 314 associados. Em nível de Brasil, há 700 associados para um total de oito mil registros.

Uma vez cruzado com égua, o pêga vai dar origem a burros e mulas, que podem ser usados tanto para tração como com sela, para o trabalho com o gado. A única restrição quanto à introdução da raça, salienta Brochmann, está no Sul do país, em função da tradição de se trabalhar o gado com cavalos. □

L. Saint Pastous, Itapororó, Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã égua — "Safira do Itapororó 31" (box 5261), criação e exposição de Nêstor de Moura Jardim Filho, Itapororó, Alegrete/RS.

Total de vendas NCz\$ 4.500,00

Número de animais vendidos 1

Preço médio NCz\$ 4.500,00

Maior venda — "Trafal Castilla 5" (box 5260), de José Pardo Santayana, Uruguai, para Jair Menezes/RS, por NCz\$ 4.500,00

Mangalarga paulista

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo sênior — "Homero da Serra", criado por Clodoaldo Antoniello e exposto por J. H. Agropecuária, Haras JH, Novo Hamburgo/RS.

Grande campeã e campeã égua sênior — "Névoa JO", criação e exposição de José Osvaldo Junqueira, da Fazenda Santa Amélia, de São José do Rio Pardo/SP.

Sem vendas oficiais.

Jumento pêga

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Gas Imperador", criação de Gastão Ribeiro de Oliveira Resende e exposição de Wilson Brochmann, de Itaquiraí/MS.

Grande campeã e campeã égua — "Abelha Maab", criação e exposição de Marco Antônio Andrade Barbosa, de Uberaba/MG.

Sem vendas oficiais.

Árabe

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Ibn Allah HCF", criado por Haras Capim Fino e exposição do Condomínio Allah, Haras Aldebaran e Haras Dom Felipe, Tramandaí/RS.

Grande campeã e campeã potranca — "CS Macha", criação e exposição de Cláudio A. S. Schumacher, Haras Aldebaran, Tramandaí/RS.

Sem vendas oficiais.

Mangalarga marchador

Premiação

Grande campeão e campeão cavalo — "Fidalgo da Escadinha", criação de Leo Jesus B. de Brochado, exposição de Adão Cirio T. Nascimento, Haras Coxilha Grande, Montenegro/RS.

Grande campeã e campeã égua sênior — "Queops da Aliança", criação do Haras Porto Palmeira e exposição de Lucas Hartz Luvizon, de Sapiranga/RS.

Sem vendas oficiais.

Anglo-árabe

Premiação

Grande campeão e campeão potranco — "PPL Lipinsk", criação e exposição de Cláudio P. P. Lamachia, Haras do Sul, Eldorado do Sul/RS.

Grande campeã e campeã júnior — "Shaula CHTL", criação e exposição de Luiz Clóvis Pozza, Haras Três Luízes, Tubarão/SC.

Sem vendas oficiais.

Emoção a galope

O vencedor, BT Brazão do Junco, e o bi Butiá Arunco, agitaram o final da prova. A diferença foi de um décimo

Emoção. Isto é o que se percebe nas finais do concurso Freio de Ouro, que tem como nome oficial Prova Roberto Bastos Tellechea, grande crioulista e incentivador da raça no Brasil. Os 24 finalistas classificados em oito provas funcionais, cinco realizadas em municípios gaúchos, duas no Paraná e uma em São Paulo, tiveram uma brilhante atuação na edição 89 do momento máximo do crioulo. Já nas primeiras provas surgiam os preferidos. Entre eles: Butiá Arunco, segundo lugar em 87 e campeão de 88, de Bertagnolli e Filhos, Cabanha Butiá Ltda., Passo Fundo/RS; BT Utrillo, terceiro lugar em 88, de Flávio e Márcia Vianna, Cabanha Entre Rios, São Borja/RS; OK Buenazo, de César Krüger e Avelino e Francisco Vieira, Cabanha do Lageado, Guarapuava/PR, e o grande vencedor BT Brazão do Junco, da Estância do Junco, espólio Roberto Bastos Tellechea, Uruguaiana/RS.

A grande disputa final entre Butiá Arunco, que obteve 21.79 pontos, e BT Brazão do Junco, que o venceu por apenas um décimo, com 21.80 pontos. Uma concorrência que fez com que a plateia formada por centenas de pessoas vibrasse ao máximo. De acordo com o jurado Carlos Jacinto Fagundes dos Santos, em termos de disputa, esta foi uma das melhores provas que ele teve oportunidade de julgar, enfrentando certas dificuldades na escolha entre os seis primeiros colocados. "Por serem bastante parelhos", ressaltou.

BT Brazão do Junco, cinco anos, pela primeira vez participando em Esteio, é filho de La Invernada Hornero, pai de sete ganhadores do Freio de Ouro, e



CLASSIFICAÇÃO



Francisco e Pedro Tellechea, os proprietários: a prova está ficando cada vez mais competitiva

1º lugar - BT Brazão do Junco (21.80 pontos) - Junco Agricultura e Pecuária S.A., Estância do Junco, Uruguaiana/RS.

2º lugar - Butiá Arunco (21.79 pontos) - Bertagnolli e Filhos, Sementes e Cabanha Butiá Ltda., Passo Fundo/RS.

3º lugar - BT Utrillo (21.37 pontos) - Flávio e Márcia Vianna, Estância Entre Rios, Itacorubi/RS.

4º lugar - Natan do Itapororó (19.73 pontos) - Bethy, Flávio Ventura e Filhos, Estância Iracema do Lageado, Campos do Jordão/SP.

5º lugar - BT Valete (18.59 pontos) - Flávio Bastos Tellechea, Cabanha Paineiras, Uruguaiana/RS.

de BT Percanta, que foi grande campeã em Esteio e finalista do primeiro Freio de Ouro. Na classificatória da sexta região, obteve também o primeiro lugar. Para um de seus proprietários, Francisco Ribeiro Tellechea, o fato do animal ter vencido, em sua primeira participação nesta prova, o campeão do ano anterior comprova a atual alta função e morfologia.

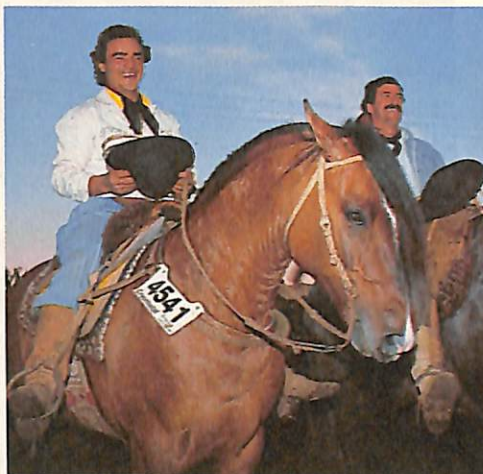
“O Freio de Ouro”, segue Francisco, “é uma prova cada vez mais competitiva, e só quem cria é que pode codificar todas as exigências que devem ser cumpridas para que um animal seja classificado como finalista. E, depois disso, vencer o concurso”. Logo após a vitória, os irmãos Francisco e Pedro Tellechea negavam a possibilidade de venda do BT Brazão do Junco, mas, no dia seguinte, já aventavam a possibilidade de comercializá-lo. Porém, sem abrir mão de continuar utilizando o exemplar como reprodutor de seu plantel. Com relação a preço, Francisco preferiu não arriscar nenhuma estimativa. “Com uma inflação de 42 por cento ao mês, uma economia em crise e a moeda desvalorizando diariamente, não há como prever valores”, salienta.

Na base do carinho

Carinho e alguns cuidados especiais é a fórmula usada pelo ginete José Élbio Lins Gonçalves, tratador do campeão BT Brazão do Junco. Segundo ele, a doma é uma peça fundamental, passando depois aos trabalhos de preparação do animal, que é a parte mais difícil. As etapas básicas vão desde acalmar o animal, ensiná-lo a andar e, por último, o trabalho a campo. Gonçalves tem 23 anos, sem-

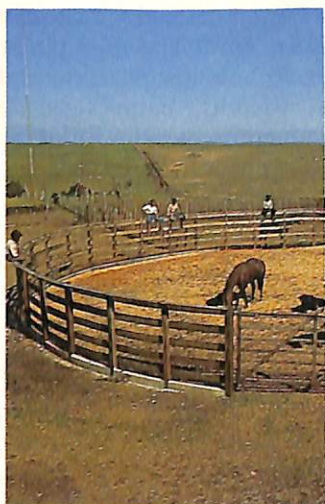
pre morou no campo e aprendeu a profissão aos 12 anos de idade. Começou sua atividade no haras Itaiassú, em Uruguaiana/RS, e está há quatro anos na Estância do Junco, três dos quais dedicando-se ao campeão.

José Élbio não pretende abandonar a profissão, apaixonado por cavalos, especialmente pelo crioulo. Não consegue expressar a felicidade por meio de palavras, mas basta olhar para o rosto meio rude e muito alegre que se percebe sua satisfação. “Classificar um animal é uma tarefa difícil, ganhar o campeonato é mais emocionante ainda”, disse. Para ele, o crioulo é um animal que se recupera quase que instantaneamente, ou seja, responde de imediato aos ensinamentos. Atualmente, o ginete cuida de 14 exemplares da Junco e, em paralelo, está recebendo instruções para aperfeiçoamento do serviço. □



José Élbio, há três anos se dedicando ao campeão: classificar é difícil, mas vencer é emocionante

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.

MARCLIPS

Desde 1879 a serviço da pecuária sul-americana.

GUSTAVO MUTTONI & COMPANHIA LTDA.

Rua Porto Alegre, 120 - km 285 - BR-116 - Tel.: (0512) 801533 - 802764 - Caixa Postal 86 - CEP 92.500 - GUAÍBA - RS



Lã e carne nas alturas

Mais uma vez a ovinocultura se destacou na Expointer com alta qualidade dos animais, comprovada pelos juízes, e pelo otimismo dos criadores. Tanto a carne como a lã se apresentam em alta e a opinião geral é que esta tendência deve durar, pelo menos, durante mais quatro anos. A alta da lã, devido à saída da União Soviética do mercado internacional e por um intenso trabalho de *marketing* realizado pela Austrália, na criação de novos e sofisticados produtos utilizando a lã, veio beneficiar a todos. O favorecimento do setor carne se deve à intensa procura por carne de ovinos fora do Rio Grande do Sul. Hoje, carne de ovelha, considerada uma das preferidas dos gurmês é a grande estrela das butiques de carne do Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília.

Na Expointer, o otimismo era geral. Luiz Carlos Velloso Brum, presidente da Arco - Associação Brasileira de Criadores de Ovinos, afirma que este ano os animais apresentados foram os melhores dos últimos anos, superando em muitos pontos os anos de 87 e 88. A Arco, que conta atualmente com 3.300 associados, dá assistência a 16 milhões de animais, isto é, seis milhões a mais do que no ano passado, sendo que nove milhões estão no Rio Grande do Sul e, os sete milhões restantes, se espalham por Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Goiás e outros estados que tradicionalmente não eram criadores de ovinos.

Segundo Brum, "a ovinocultura, entre a criação de todos os mamíferos, é a que proporciona retorno do capital com maior velocidade". Ele explica que, com a opção dos mercados de lã, cordeiro e carne, o retorno do capital pode ser conseguido em quatro anos.

Alimentação é o segredo — Os animais destinados à lã são menos exigentes em termos de alimentação, enquanto os especializados em carne pedem alimentação mais cuidada. Portanto, quem não tem uma infra-estrutura pa-



O bom momento dos subprodutos dos ovinos estimula a venda de animais puros

ra carne deve começar com as raças produtoras de lã. Para quem se entusiasma com o alto potencial da criação de ovinos, as informações básicas são as seguintes: com 20 hectares é possível começar, em regime de semiconfinamento, uma criação com aproximadamente 50 animais. Em áreas maiores, é viável a criação extensiva. Iniciando com 50 animais/lã, é necessário um investimento de cerca de NCz\$ 1.000,00 para a compra das ovelhas. Elas darão mais ou menos 4kg/animal/ano de lã. Com a lã a NCz\$ 6,00 o quilo temos 200 quilos de lã por ano, atingindo um total de NCz\$ 1.200,00, em um ano. Isto, mais o lucro com os cordeiros (90 por cento do rebanho) num total de 45 animais, temos NCz\$ 2.200,00 em qua-

tro meses. As despesas para a criação, segundo levantamento de custos da Emater, ficam em NCz\$ 382,00 por ano com os 50 animais, considerando vermífugos, vacinas, banhos sarnicidas, medicamentos gerais, minerais, mão-de-obra, reprodução e tosquia.

Como a perspectiva econômica é muito boa, está havendo intensa procura de animais por várias regiões do Brasil. Para atender seus associados, a Arco está se informatizando e lançando o Programa de Melhoramento Ovinos - Promovi, juntamente com o Ministério da Agricultura e a Embrapa, com a finalidade de realizar um melhoramento genético com bases sólidas e definitivas.

Ovelhas para o Uruguai — Omar Molina, da Cabaña Molina, do Uruguai, veio à Expointer para comprar ovelhas. Conforme ele, a compra é mais do que necessária no momento, para a introdução de novas correntes sangüíneas no seu rebanho de 400 animais. Ele conta que o Uruguai, nos dois últimos anos, duplicou o rebanho porque a procura por fibras naturais

Segredo do hampshire: produz carne na entressafra



**Brum,
da Arco:
os melhores
dos
últimos
anos**

no mercado europeu e dos Estados Unidos se intensificou. "São mercados de alto poder aquisitivo", diz ele, "isto é, quem compra paga. E paga em dólares".

Outro que também se mostra entusiasmado com a ovinocultura é Olavo Medeiros Rosa, presidente da Associação de Criadores de Ovinos de Raça Merino Australiana. Ele atribui a grande procura da lã por sua capacidade termo-reguladora — aquece no inverno e impede que o calor atinja a pele, no verão. Segundo Medeiros Rosa, a raça merino australiana, este ano, na Expoiner "se apresentou estável, mas com indicações de grandes perspectivas futuras".

Grande produção — Os animais desta raça produzem uma lã cujo preço varia de US\$ 5,00 a US\$ 6,00 por quilo. Cada ovelha, com média de um ano, produz quatro quilos de lã. "Um animal deste nível de produção custa por volta de NCz\$ 300,00, um preço que costuma ser corrigido segundo o dólar", diz Medeiros Rosa. A raça me-

rino australiano teve sua introdução no início do século no Brasil, por volta de 1910. Produtora de lã por excelência, esta raça foi introduzida na Austrália em 1794, proveniente do Cabo (África do Sul), oriunda do cruzamento de merinos espanhóis, alemães e franceses. Hoje, o rebanho de merinos da Austrália chega a 100 milhões de animais e o Brasil conta com um milhão de animais, localizados principalmente no Rio Grande do Sul, onde cerca de 50 criadores se dedicam a esta raça.

Um dos maiores produtores de lã é a cabanha Azul de Quaraí, Alegrete e Uruguaiana, pertencente ao Grupo Macedo. Outros responsáveis pelo processamento da lã são as cooperativas, grandes aliadas dos produtores. Recebem a lã, classificam e pagam aos produtores um adiantamento, de acordo com a qualidade do produto. Depois de seis a oito meses, pagam a liquidação.

Existe, ainda, outra fórmula de calcular o bom lucro da lã: é o mercado de

SEMENTES FISCALIZADAS

GRALHA AZUL

- AZEVÉM
- AVEIA
- ALFAFA
- ENVILHACA
- TREVO

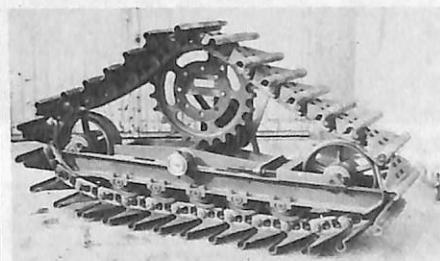
- MILHETO
- PENSACOLAS
- BRAQUIÁRIA
- SETÁRIA
- RHODES

Atendemos em
qualquer parte do Brasil.

Consulte-nos
sem
compromisso.

Rua Voluntários da Pátria, 1199
Fone: (0512) 27-2215
CEP 90230 - Porto Alegre - RS

Você produz em solo firme?



**SE A SUA LAVOURA EXIGE O
USO DE ESTEIRAS NÓS
TEMOS A SOLUÇÃO.**

**FABRICAMOS ESTEIRAS PARA
TODOS OS TIPOS DE
COLHEITADEIRAS E TRATORES
AGRÍCOLAS.**

ENTRE EM CONTATO CONOSCO



AGRO MÁQUINAS
AGROMÁQUINAS PEÇAS E
SERVIÇOS LTDA

Rua Porto Alegre, 580
Fones: 80-3364, 80-3119 e 80-1208
Telex: 51-5109 - Caixa Postal 156
CEP 92500 - Eldorado do Sul - RS

Merino australiano entrou no Brasil no início do século

tosquiadeiras, também em alta. Atualmente, cada tesoura chega a tosquiar em uma hora de 100 a 120 ovelhas por dia. Isto resulta numa produção de três quilos de lã por ovelha, dando um total de 300 a 360 quilos de lã por homem/dia. Com o preço da lã por volta de US\$ 3,00 o quilo, dá para faturar por volta de US\$ 1.000/homem/dia, de lã tosada. O capital investido nas

tosquiadeiras também retorna rapidamente. A tosquiadeira de uma tesoura fica em NCz\$ 2.900,00; com uma tesoura e afiador, o preço é NCz\$ 4.000,00; com duas tesouras e afiador vale NCz\$ 8.400,00 e, com quatro tesouras e afiador, é vendida por NCz\$ 14.000,00.

Para Miguel A. Fernandes, presidente da Associação de Criadores de Ovi-

nos Hampshire Down, o que tem atraído mais criadores para a ovinocultura é a precocidade dos cordeiros, que chegam a 35 quilos em 120 dias, com carne de excelente qualidade. A rusticidade dos ovinos hampshire down é alta, comparada com as demais raças, podendo ser criados nas mais variadas regiões do país. As borregas podem ser encarneiradas aos seis meses e os borregos podem entrar em serviço antes de um ano, ainda com dentes-de-leite. O cruzamento é o ponto de destaque e, logo na primeira cruz, os animais já mostram sua potencialidade como ovinos de corte.

De acordo com Fernandes, o rebanho de hampshire down conta, atualmente, com mais de 100 mil animais e a Federação dos Criadores dos Ovinos de Carne autorizou a importação de 70 mil ventres de origem argentina e uruguaia, de todas as raças especializadas em carne. Os ventres estão destinados à produção de cordeiros e não poderão ser comercializados (já vêm com dois traços em cada orelha).

Entressafra — Hoje, o grande segredo dos criadores de hampshire down é que estão conseguindo produzir carne para o período da entressafra. Isto porque a produção pode ser feita com 60 dias de diferença, em relação às demais raças. Compradores uruguaiois, argentinos e paraguaiois já pediram à Associação assistência para a compra de animais premiados na Expointer e destinados a seus países.

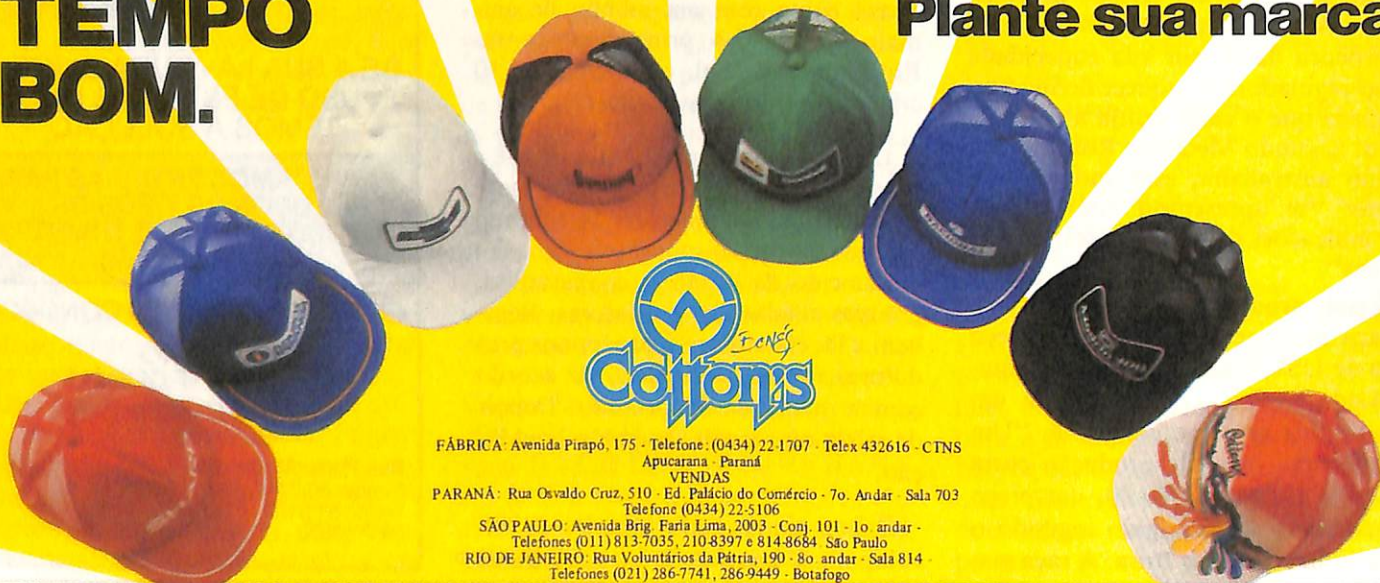
“No momento, um animal hampshire down está atingindo um preço supe-



Ile-de-france: o grande campeão “São Sepé 233” é da Cabanha Boa Vista

TEMPO BOM.

Plante sua marca.



FÁBRICA: Avenida Pirapó, 175 - Telefone: (0434) 22-1707 - Telex 432616 - CTNS
Apucarana - Paraná

VENDAS
PARANÁ: Rua Osvaldo Cruz, 510 - Ed. Palácio do Comércio - 7o. Andar - Sala 703
Telefone (0434) 22-5106

SÃO PAULO: Avenida Brig. Faria Lima, 2003 - Conj. 101 - 1o. andar -
Telefones (011) 813-7035, 210-8397 e 814-8684 - São Paulo

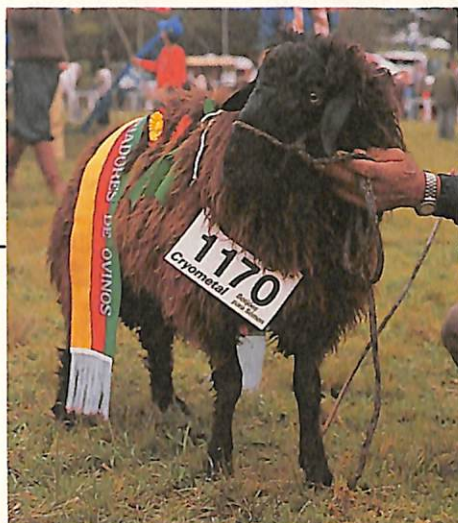
RIO DE JANEIRO: Rua Voluntários da Pátria, 190 - 8o. andar - Sala 814
Telefones (021) 286-7741, 286-9449 - Botafogo

rior em 1.000 por cento do valor conseguido no ano passado”, diz Fernandes. “A média de um animal está entre US\$ 1.200 e US\$ 1.500, sendo que os de ponta e os grandes campeões chegam a US\$ 2.000. Hoje, o Rio Grande do Sul conta com 116 criadores com animais registrados, Santa Catarina tem 25 criadores que estão selecionando os puros (a categoria SO-Seleção de Ovinos vai desaparecer, ficando o RGB, Registro Genealógico Brasileiro e os PO). Há criadores de hampshire down ainda no Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Goiás”.

O presidente da entidade informa que os pedidos de carne de ovinos chegam a três mil toneladas por mês no mercado externo, com grande volume

solicitado pela Arábia, Inglaterra, Estados Unidos e Argentina.

Exigência — Também uma raça de carne, a ile-de-france, que nas últimas três exposições foi a maior representação ovina, ficou este ano em segundo lugar com 133 animais, perdendo somente para a corriedale com 142 exemplares. O ex-presidente da Associação Brasileira de Criadores, Oscar Caleffi (que passou a presidência para Teófilo Pereira Garcia de Garcia) tem uma explicação: “Nos preocupamos



Karakul: grande campeão “Bokhara do Ipê”, de Bagé/RS

Grande do Sul, mas também em São Paulo e no Paraná. Todos estão de olho nos preços praticados no mercado internacional e que estimulam a atividade. A Astrakan, peles de cordeiros de um a dois dias de vida, são tiradas, lavadas e esticadas, secando à sombra. Comparadas à swakara, na

mais com a qualidade dos animais expostos, exigindo mais 10 quilos no peso mínimo para borregos e borregas, e mais 20 quilos para carneiros. Com isso, os carneiros para serem classificados tiveram que apresentar 120 quilos de peso.”

Para Caleffi, outra vantagem do ile-de-france é que, entre as raças de carne, ele é que apresenta a melhor lã. Prova disso, ressalta, é que nos últimos seis anos a raça desfruta de preços superiores aos ovinos de lã somente comparados com os obtidos pela raça suffolk. Por tudo isso, o ex-presidente acredita que há um mercado em expansão para os ovinos carne, “mas ainda nos ressentimos de mais organização para ocuparmos lugar nos supermercados e butiques especializadas” finaliza. □

Karakul: pele valorizada no exterior

Legalizada neste ano, a Associação Brasileira de Criadores de Karakul apresentou, pela primeira vez na feira, as legítimas peles deste ovino, que têm uma das maiores cotações na Bolsa de Londres. “Tudo foi produzido no Rio Grande do Sul”, diz com uma ponta de orgulho a presidente da entidade, Liciê Hunsche, que possui um rebanho de 400 animais.

Atualmente, a associação tem 25 filiados distribuídos, não só pelo Rio

Namíbia e à bukara russa, as peles de karakul alcançam cotações que variam de 14 a 20 dólares na Bolsa de Londres.

Para Liciê, o karakul é muito fácil de criar. A raça é originária do Oriente Médio e comum nas regiões do Afeganistão e Turquia, acostumando-se facilmente a climas áridos e temperaturas extremas: de 40 graus positivos a vários graus abaixo de zero. Na América do Sul, os primeiros exemplares entraram pela Argentina e, em 1931, Francisco Assis Brasil trouxe os primeiros karakul para o estado, cruzando com ovelhas crioulas. Atualmente, um carneiro puro importado não sai por menos de 300 a 400 dólares.

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

Ile-de-france

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dois dentes — “São Sepé 233”, Cabanha Boa Vista. Criado e exposto por João Nepomuceno Costa Teixeira, São Sepé/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Bacari 58”, Cabanha Bacarai. Criada e exposta por Engélica Matilde M. Abreu, Tupanciretã/RS.

Total de vendas NCz\$ 559.800,00
Número de animais vendidos 59
Preço médio NCz\$ 9.488,13
Maior venda — “São Sepé 233”, de João Nepomuceno Costa Junqueira, Osório/RS, para Cabanha Madrid, Osório/RS, por NCz\$ 45.000,00

Corriedale

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dois dentes — “Amizade 1209”, Cabanha Paraiso. Criado e exposto por Irineu Ferreira Soares, Herval do Sul/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “FKL Hulha B557”, Cabanha Vista Alegre. Criada e exposta por Floriano Kruehl de Lemos e Filhos, Pinheiro Machado/RS.

Total de vendas NCz\$ 494.500,00
Número de animais vendidos 66
Preço médio NCz\$ 7.492,42
Maior venda — “São Marcos 14-47”, de Inácio Bicca de Freitas, Santo Antônio/RS, para Condomínio Santa Amélia, Santo Antônio/RS, por NCz\$ 75.000,00

Suffolk

Premiação

Grande campeão e campeão carneiro — “Ra Rowe PL 34188”, Cabanha Cerro Coroadó. Criado e exposto por Teófilo Pereira G. de Garcia, Tupanciretã/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “S H 88 632”, Cabanha Hara Valente. Criada e exposta por Valente Agropecuária Ltda., Curitiba/PR.

Total de vendas NCz\$ 369.600,00
Número de animais vendidos 66
Preço médio NCz\$ 5.600,00
Maior venda — “Butiá 537 T 88. Tat 537”, de Bertagnolli e Filhos, Cabanha Butiá, Passo Fundo/RS, para Euclides José Mattioli, Lages/SC, por NCz\$ 18.600,00

Ideal

Premiação

Grande campeão e campeão borrego de dois dentes — “Bastos Itapitocai 857”, Cabanha Itapitocai. Criado e exposto por Luiz Antonio Martins Bastos, Uruguaiana/RS.

Grande campeã e campeã borrega de dois dentes — “Bastos Santo Angelo - 2046”, Cabanha Santo Ângelo. Criada e exposta por Elza Rosat Bastos, Uruguaiana/RS.

Total de vendas NCz\$ 319.800,00
Número de animais vendidos 52
Preço médio NCz\$ 6.150,00

Maior venda — “Bastos Itapitocai”, de Luiz Antonio Martins Bastos, Uruguaiana/RS, para Bilac Almeida Bianchi, Duartina/SP, por 40.500,00

Hampshire down

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dois dentes — “Marca Cinco 57”, Cabanha Cinco Palmas. Criado e exposto por Adolfo M. de Menezes Netto, Uruguaiana/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Marca Cinco 54”, Cabanha Cinco Palmas. Criada e exposta por Adolfo M. de Menezes Netto, Uruguaiana/RS.

Total de vendas NCz\$ 160.910,00
Número de animais vendidos 34
Preço médio NCz\$ 4.732,64
Maior venda — “Marca Cinco 57”, de Adolfo M. de Menezes Netto, Cabanha Cinco Palmas, Uruguaiana/RS, para Manoel Marques e João Henrique Paz, São Borja/RS, por NCz\$ 21.600,00

Romney marsh

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente-de-leite — “Danúbio Te Hukaroa - 560”, Cabanha Nossa Senhora da Conceição. Criado e exposto por Paulo Tavares Costa, Bagé/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “São Chico Oxford 2455”, Cabanha São Francisco. Criada e exposta por Belisário Sa Sarmiento, Bagé/RS.

Total de vendas NCz\$ 149.550,00
Número de animais vendidos 19
Preço médio NCz\$ 7.871,05
Maior venda — “Danúbio Te Hukaroa”, de Paulo Tavares Costa, Bagé/RS, para Cabanha Santa Nélia e Cabanha Jaguarão, Jaguarão/RS, por NCz\$ 45.000,00

Texel

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente-de-leite — “Valente 380”, Cabanha Valente. Criado e exposto por Mirtillo Trombini, Porto Amazonas/PR.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Posto Velho 17”, Cabanha Posto Velho. Criada e exposta por Livio Luiz Birnfeld Nunes, Viamão/RS.

Total de vendas NCz\$ 141.180,00
Número de animais vendidos 23
Preço médio NCz\$ 6.138,26
Maior venda — “3 J-56”, de André de Lima Agricultura e Pecuária, Itaquí/RS, para Halley Marques, Itaquí/RS, por NCz\$ 15.300,00

Merino australiano

Premiação

Grande campeão e campeão carneiro — “Garupa M2 1151”, Cabanha Azul. Criado e exposto por Cabanha Azul S.A., Alegrete/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Azul L 1762”, Cabanha Azul. Criada e exposta por Cabanha Azul S.A., Alegrete/RS.

Total de vendas NCz\$ 70.530,00
Número de animais vendidos 20
Preço médio NCz\$ 3.526,50
Maior venda — “Promessa R A 50”, de Ruiiter Rodrigues Araújo, Cabanha Promessa, Caçapava do Sul/RS, para Marco Aurélio P. Rodrigues, Uruguaiana/RS, por NCz\$ 10.500,00

Border leicester

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente de leite — “Comparsa 01”, Cabanha Comparsa. Criado e exposto por Cabanha Comparsa, Itaquí/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente de leite — “Quizilia Border 02”, Cabanha Quizilia. Criada e exposta por Cond. Wilson Pombo Dornelles, Uruguaiana/RS.

Total de vendas NCz\$ 42.690,00
Número de animais vendidos 11
Preço médio NCz\$ 3.880,00
Maior venda — “Quizilia Border 02”, de Condomínio Wilson Pombo Dornelles, Cabanha Quizilia, Uruguaiana/RS, para Comag S.A., Uruguaiana/RS, por NCz\$ 18.000,00

Karakul

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente de leite — “Bokhara do Ipê 608”, Cabanha da Tala. Criado e exposto por Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda., Bagé/RS.

Grande campeã e campeã borrega dois dentes — “Bela Vista 67”, Cabanha Bela Vista. Criada e exposta por Jair Menezes, Santana do Livramento/RS.

Total de vendas NCz\$ 20.500,00
Número de animais vendidos 9
Preço médio NCz\$ 2.277,77
Maior venda — “Bela Vista 65”, de Jair Menezes, Cabanha Bela Vista, Santana do Livramento/RS, para Margareth Herter, Tupanciretã/RS, por NCz\$ 3.000,00

Morada nova

Não houve premiação

Total de vendas NCz\$ 1.500,00
Número de animais vendidos 1
Preço médio NCz\$ 1.500,00
Maior venda — “RGB 02 Tat 2”, de Ricardo Wagner Saraiva Vieira, Cabanha Tuna, Lavras do Sul/RS, para Fazenda do Ipê Agropecuária, Bagé/RS, por NCz\$ 1.500,00

Lincoln

Premiação

Grande campeão e campeão borrego dente de leite — “Taita do Ipê 37”, Cabanha do Ipê. Criado e exposto por Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda., Canela/RS.

Grande campeã e campeã borrega dente-de-leite — “Taita do Ipê 38”, Cabanha do Ipê. Criada e exposta por Agropecuária Fazenda do Ipê Ltda., Canela/RS.

Não houve vendas oficiais.

Marketing ou morte

Seguindo o rastro de outras espécies, os suinocultores preparam uma jogada de marketing para consolidar a posição no mercado de carnes

“**S**áimos do fundo do poço”. A exclamação, com alívio, é do presidente da Associação dos Criadores de Suínos do Rio Grande do Sul (Acsurgs), José Adão Braun, que não quer recordar os maus momentos enfrentados pelo setor nos últimos anos, especialmente na última Expointer, onde escassos animais foram comercializados. “Já atingimos um ponto de equilíbrio”, suspira, lembrando que a pior fase foi mesmo a dos últimos dois anos, causada pela euforia do Plano Cruzado.

Como nem tudo são flores, Braun se queixa das importações autorizadas pelo governo, que vão novamente atrapalhar a vida dos suinocultores. “Há um grande encalhe lá fora, pois os produtores estrangeiros recebem subsídios e criam como nunca”, diz, explicando que os excedentes de outros países chegam às portas do Brasil abaixo dos preços do mercado interno, derrubando as cotações. Como se isso não bastasse, o governo brasileiro ainda isenta a carne de porco estrangeira de tributos, “o que não dá mesmo para entender”, reclama.

Para ele não há outra solução: “temos que incrementar o consumo”. Atualmente, ele anda ao redor de oito quilos *per capita* ano, bem abaixo das demais carnes, especialmente a bovina e de aves. A alternativa é mais uma vez imitar os americanos e promover uma campanha de marketing, conscientizando os consumidores de que a carne suína não causa problemas à saúde e constitui-se em mais uma opção de carne branca.

“Os norte-americanos”, revela, “financiaram pesquisas sobre o assunto e têm dados comprovando que o suíno produz uma carne tão ou mais magra



Braun: suspiros de alívio e pensando na formação de um fundo para a suinocultura

que as outras”. Acrescenta que nos Estados Unidos existe um fundo de promoção à suinocultura e ao consumo deste tipo de carne. Basicamente, o fundo arrecada 0,25 por cento dos suínos vendidos pelos produtores e mais uma contribuição da indústria. Resultado: a poupança dos suinocultores já chegou a 30 milhões de dólares.

“A saída é esta”, reafirma Braun, frisando que todos perdem com a im-

portação de carne suína: “O governo não arrecada impostos; os consumidores recebem um produto com baixa qualidade, pois os prazos de estocagem estão sempre vencidos ou a vencer; e o produtor termina desistindo da atividade como fizeram vários companheiros no ano passado”. Para ele, o *slogan* da campanha é um só: “Não para a importação de suínos, que só enriquece meia dúzia e empobrece milhões”. □

CLASSIFICAÇÃO

Duroc

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Iron Betsi São Domingos Mossa 124”, criado e exposto por Laurindo Tosatti, Erechim/RS.

Grande Campeã e campeã sênior — “Daisy Test Suíça Mossa 288”, criada e exposta por Irene H. H. Treter, Cruzeiro do Sul/RS.

Total de vendas NCz\$ 50.246,00

Número de animais vendidos 45

Preço médio NCz\$ 1.116,00

Maior venda — “Iron Betsy São Domingos Mossa 124”, de Laurindo Tosatti, Granja São Domingos, Erechim/RS, para Paulo Pereira Rangel, Bauru/SP, por NCz\$ 3.000,00

Landrace

Premiação

Grande campeão e campeão sênior — “Herakles Cerry Marquesa Mossa 251”, criado e exposto por Elda Karmen Scheuer, Lajeado/RS.

Grande campeã e campeã sênior — “Polinesio Loco Jaqueline Mossa 1188”, criada e exposta por Daniel Baldissera, São Miguel do Oeste/SC.

Total de vendas NCz\$ 49.450,00

Número de animais vendidos 36

Preço médio NCz\$ 1.373,61

Maior venda — “Herakles Cerry Marquesa Mossa 251”, de Elda Karmen Scheuer, Lajeado/RS, para Arnaldo Ernesto Pontini, Carlos Barbosa/RS, por NCz\$ 3.000,00

Large white

Premiação

Grande campeão e campeão júnior — “Sem Rival”, criado e exposto por Alipio Friederichs, Ijuí/RS.

Grande campeã e campeã sênior — “Catalina Future Jaqueline 860934 Mossa 1157”, criada e exposta por Daniel Baldissera, São Miguel do Oeste/SC.

Total de vendas NCz\$ 31.500,00

Número de animais vendidos 21

Preço médio NCz\$ 1.500,00

Maior venda — “Catalina Futura Jaqueline 860934 Mossa 1157”, de Daniel Baldissera, Granja Jaqueline, São Miguel do Oeste/SC, para Hilário Graunke, Linha Olinda/PB, por NCz\$ 3.000,00

Em marcha lenta

A XI Exposição de Máquinas e Implementos Agrícolas, que aconteceu paralelamente à XII Expointer, além de ter sido uma festa, pela reunião e exposição dos melhores equipamentos que vão movimentar a agropecuária, se revelou também o termômetro de uma ciência cada vez mais conhecida dos produtores e também cada vez menos entendida: a economia. É ela que dá o tom do andamento em todos os estandes e dita a movimentação e o interesse pelas máquinas e insumos, tão essenciais para tocar uma atividade de risco como a agropecuária brasileira, já acostumada a todo tipo de sobressaltos.

No setor de tratores, Waldey Sanches, vice-presidente da Maxion S/A, fabricante dos equipamentos Massey Ferguson, com sede em São Paulo, revela que no primeiro trimestre a indústria como um todo vendeu 30 por cento a menos do que no ano anterior, que já foi baixo. No total, em 1988, a indústria comercializou 30 mil unidades, contra 40 mil em 1987. O motivo, segundo ele, é o "famigerado" Plano Verão, que congelou o preço das máquinas e ativou o mercado financeiro. No segundo trimestre deste ano, o mercado financeiro entrou em retração e os preços foram sendo descongelados. "Aí houve um aquecimento das vendas e chegou a faltar trator", enfatiza. No entanto, neste terceiro trimestre, o mercado está mais cauteloso. O motivo desta cautela é que os bancos não estão liberando nenhum tipo de financiamento, além dos entraves na comercialização da soja. A Maxion enfrenta as mesmas dificuldades da indústria como um todo, mas consegue compensar com as exportações. É o caso da venda, recentemente, de 600 tratores para os EUA e também de 600 colheitadeiras para o Iraque, sem falar nos tradicionais mercados da América Latina e África. Isto equilibra a produção, montada no mesmo nível do ano passado, lembra Waldey.

Mas a grande garantia da empresa é uma modalidade de venda que já se



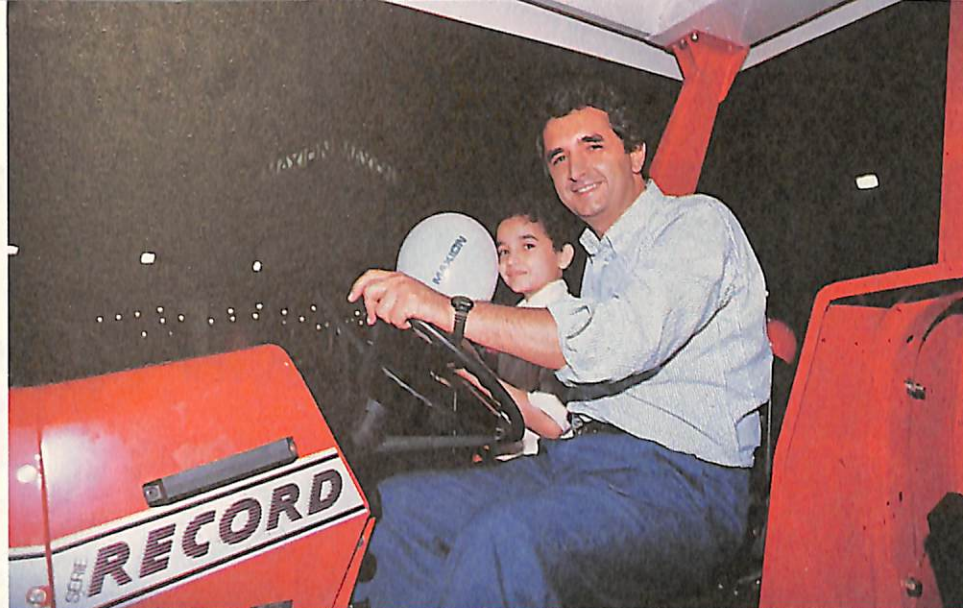
*À espera dos recursos,
as indústrias se
defendem da crise
com as exportações*

consolida no campo: o consórcio. "O nosso consórcio, iniciado em 1980, tem uma carteira de clientes com 150 grupos que entrega 300 tratores por mês, com crise ou sem crise", diz o dirigente. Para mostrar que a mudança de nome veio para fazer sucesso e inovar no mercado, o vice-presidente diz que o mercado brasileiro, em outubro, vai conhecer a nova linha de tratores pesados da Maxion, na faixa de 120 a 170 cavalos. A nova tecnologia, adianta, será diferenciada e ocupará um espaço onde a empresa não entrava. Na verdade, a análise do vice-presidente da Maxion é um pouco do que pensam os 300 expositores de máquinas e insumos que estiveram presentes numa área de 25 mil metros quadrados na XII Expointer, número 20 por cento superior à exposição do ano passado.

Arroz em baixa — A situação da orizicultura gaúcha, uma das mais desen-

volvidas do mundo, também está dando dor de cabeça às empresas que vendem maquinário para este setor. O preço mínimo defasado, a falta de recursos de financiamento e também uma estiagem prolongada na região da fronteira gaúcha são apontados por Ilson Carvalho, do departamento de vendas da Ford New-Holland, com sede em Curitiba/PR, como entraves que desenharam a pior crise dos últimos dez anos do setor arrozeiro. Segundo ele, de novembro do ano passado até agosto deste ano, o governo não liberou um centavo para custeio e investimentos da lavoura orizícola.

Para ele, a culpa é do próprio governo, que administra o preço mínimo e não corrige este preço pelos índices inflacionários. Como exemplo desta descapitalização do produtor, aponta que em maio de 1984 o agricultor necessitava de 1.639 sacos de arroz para comprar um trator 6610 e, em agosto de 1989, para adquirir um trator similar, são necessárias 4.000 sacas. Embora este quadro crítico, a empresa vai bem no mercado. No ano passado, produziu nove mil tratores e exportou 35 por cento deste total. Também em colhe-



Waldey, da Maxion: consórcio não conhece crise

deiras, a participação da empresa é bastante expressiva — 36 por cento do mercado —, produzindo em 88 1.400 unidades do total de 4.900 fabricadas por todo o mercado.

Desde 1960 no mercado brasileiro, a Valmet do Brasil, que tem matriz na Finlândia, participa do processo de desenvolvimento da agricultura nacional. Para o presidente da empresa, o engenheiro Harri Hassel, a questão básica a ser analisada é a falta de uma política agrícola com regras básicas que dê sustentação à produção. “Precisamos de uma política estável”, reitera. A proposta da empresa até o final do ano é atingir 30 por cento do mercado de tratores — hoje está na casa dos 21,4 por cento. O Hassel alerta que a instabilidade não atinge somente as empresas que produzem maquinário. “Com o parque envelhecido, diminui a produtividade, encarece a safra e nos tornamos menos competitivos na produção

de alimentos”, finaliza.

Implementos agrícolas — “O nível de produção baixou e estão sobrando máquinas no mercado”, reclama o diretor comercial de uma das maiores fábricas de implementos do país, a Semente S/A, de Passo Fundo/RS. Júlio César Sebbem lembra que, embora tenha havido uma reação de março a julho, esta retração está pegando as empresas abastecidas e os produtores sem dinheiro em pleno pique da safra. Mas isto não desestimula a empresa, que veio para a feira com novos lançamentos, apostando na tecnologia como uma saída para se manter no competitivo mercado de mecanização agrícola. É o caso do lançamento de um enleirador para secagem de feno, uma plantadeira de linhas articuladas, uma taipaadeira e uma valetadeira para arroz. Mas nem tudo é “choro”. O presidente da Imap S/A, de Santo Antônio da Patrulha/RS, José Alfredo Marques da

Rocha, ex-secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul, afirma que depois de maio/junho a empresa começou a vender bem, e, atualmente, sua carteira de vendas continua aquecida. Tem esperança que este quadro favorável se mantenha até o fim de dezembro, já que depois é muito difícil prever, tendo em vista que as eleições se constituem num fato novo e que ninguém tem condições de saber o que vai acontecer depois da posse do novo presidente.

A crise não tem assustado a Imap, embora ela dependa das lavouras irrigadas de arroz, onde, basicamente, a maior parte dos produtores é arrendatário e tem que pagar pela terra. Neste ano, a empresa, além de trazer uma variada linha para várzeas, ainda levantou o prêmio Gerdau na categoria novidades com o subsolador Torpedo, um equipamento próprio para microdrenagem. “Estamos fabricando, inovando e vendendo sem problemas”, sintetiza Marques da Rocha.

Outra empresa que sente os bons ventos do lucro é a Damac Agrotecnologia, de Embu/SP, fabricante dos pulverizadores autopropulsionados Masc Spray, lançados no mercado brasileiro em 1987. O presidente da empresa, o argentino Daniel White, vê com otimismo o mercado interno, “se o governo for bondoso com os financiamentos”, espera. A queixa é a taxa para as exportações, que come 13 por cento a título de ICMS. Mesmo assim, White vai destinar 60 por cento da produção mensal, calculada em 12/13 máquinas, para exportação. O restante vai atender especialmente o Rio Grande do Sul e a região dos Cerrados. □

PLATAFORMA HIDRÁULICA

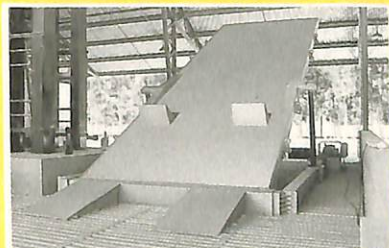


PARA DESCARGA DE GRANÊIS.

Proporcionando uma descarga rápida e segura de cereais a granel, a Plataforma Hidráulica Saur resulta num extraordinário ganho de tempo. E, você sabe: especialmente em piques de safra, tempo é dinheiro.

- Capacidades de 30, 60 e até 80 t, com ciclo de operação (subida e descida) de 75/35, 110 e 150 segundos, respectivamente.
- Modelos standard para instalação em unidades de recebimento projetadas para uso do sistema.
- Modelos adaptáveis a unidades de recebimento já existentes.
- Sistema By-Pass que permite baixar a plataforma manualmente, caso faltar energia elétrica.
- Comando de acionamento à distância, através de botoneiras elétricas blindadas, ou opcionalmente instalado em cabine especial.

O cereal desce, o lucro sobe!



W&R

Metalsaur Equipamentos Ltda.

Acesso à BR-285, Km 1 - Cx Postal, 15
98280 Panambi - RS
Fone: (055) 375-2122 - Telex: 55.2385

Equipamentos também ganham prêmios

Quem visitou a XII Expointer, certamente ficou com uma ótima impressão do maquinário que dá sustentação à agropecuária brasileira. Isto porque, a exemplo de anos anteriores, as empresas trouxeram para os seus estandes novos equipamentos e muitas inovações. E para incentivar a mecanização, a Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul, com o patrocínio do Grupo Gerdau, premiou, entre 37 concorrentes, as empresas que criaram ou aperfeiçoaram máquinas que melhoraram a produtividade, conservam o meio ambiente e facilitam a vida do agricultor. É o Prêmio Gerdau "Melhores da Terra", instituído em 1983.

Destaques — A comissão, formada por professores de agronomia especializados em mecanização, coordenada pelo engenheiro agrônomo Luiz Fernando Coelho de Souza, premiou duas empresas na Categoria Destaque. A Valmet do Brasil e a Ford New-Holland dividiram o prêmio com equipamentos diferentes, mas



Hassel, da Valmet: multitorque também é conforto

com o mesmo princípio de funcionamento: a primeira com o multitorque e a segunda com o seu sistema "dual power". Estes sistemas possibilitam, através do maior número de marchas, o ajuste das velocidades de deslocamento dos tratores às diferentes necessidades de operações agrícolas. O

presidente da Valmet explica que o equipamento representa um significativo aumento da produtividade e conforto operacional substancial. "É só apertar o botão que o trator mantém a mesma faixa de velocidade", afirma Hassel. □

NOVIDADES

*** Subsolador Torpedo** — Da Imap Metalúrgica Agrícola S.A., de Santo Antônio da Patrulha, é um equipamento que oferece a alternativa prática para o estabelecimento de dutos subterrâneos. "É acoplado no trator e dispõe de um sistema de barras que permite que o dreno seja feito com velocidade constante, possibilitando a drenagem a distâncias compatíveis com a exigência dos solos pesados", comenta o presidente da empresa, José Alfredo Marques da Rocha.

*** Subsolador alado Jacuí**, da Fundação Jacuí, de Cachoeira do Sul/RS. É um subsolador dotado de hastes dianteiras diferenciadas das traseiras, aladas, cuja concepção favorece a descompactação do solo com menor dispêndio de energia.

*** Desensiladeira Cataguá DC-2010**, da Cataguá Máquinas e Equipamen-

tos Ltda., de Piracicaba/SP. Mecaniza as operações de descarga de silos forrageiros, com economia de mão-de-obra, retirando uma camada uniforme de silagem sem movimentação do volume restante.

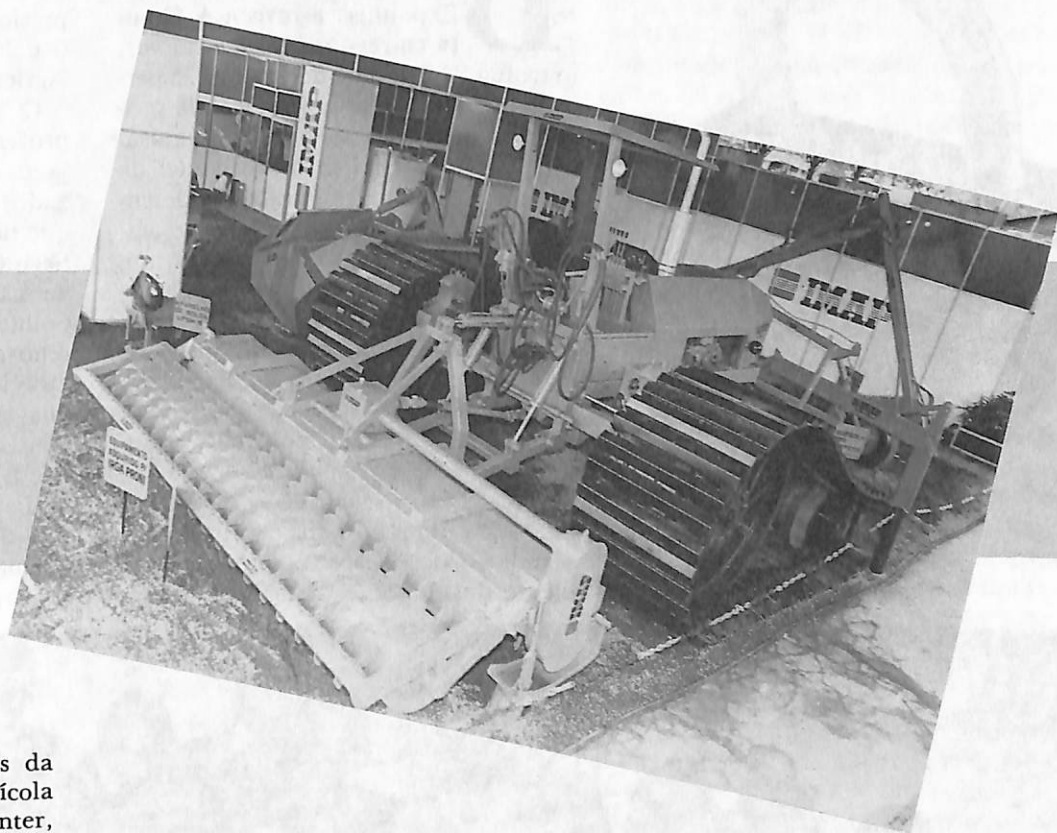
*** Terraceadora Egan TBL 3500**, da Fabril de Implementos Agrícolas Egan Ltda., de Carazinho/RS. Plana de arrasto com grande e variada amplitude de angulação de lâmina, adequada às mais diferentes operações de movimentação do solo, como a construção de terraços de base larga.

*** Plantadeira de linha articulada PL 5000**, da Semeato S.A., de Passo Fundo/RS. É uma semeadeira-adubadeira dotada de chassi articulado que permite, mediante ação hidráulica, a semeadura sobre terraços de base estreita, aumentando a área de plantio.



Subsolador alado Jacuí

Imap lança equipamento revolucionário para o preparo do solo



A vedete entre as inovações da Imap Metalúrgica Agrícola S.A. durante a XII Expointer, em Esteio/RS, foi o Multipreparador Imap, um equipamento capaz de preparar o solo em apenas uma operação. Entre suas características especiais, destaca-se a sua capacidade de operar em solos com vegetação natural, como também em terras lavradas. No primeiro caso, exige-se baixas velocidades, desenvolvidas por tratores com super-redução ou pelo Dinoval — equipamento automotriz com 150 Hp, produzido pela própria Imap. No caso de operações em solos lavrados, o Multipreparador pode trabalhar em velocidade de até quatro quilômetros por hora, em tratores com mais de 100 HP.

Além da redução de 30 a 50 por cento nos custos com combustíveis, a grande vantagem deste novo equipamento é a sua versatilidade, podendo trabalhar em solos úmidos ou até encharcados. De acordo com José Alfredo Marques da Rocha, presidente da Imap, é importante ressaltar, como destaque entre as características do produto, os dois rotores: um, trabalhando em alta rotação na tomada de força, e o outro constituindo um rolo de arrasto dotado de fa-

cas que auxiliam no aplainamento e afofamento do solo. Nestas condições, salienta Marques da Rocha, este novo lançamento da Imap será muito útil também para o plantio direto e semidireto do arroz.

No caso das várzeas, segue o dirigente, geralmente com umidade acima da capacidade de campo no inverno, o equipamento pode realizar o trabalho de preparo e aplainamento do solo, deixando-o pronto para o plantio direto na primavera. Como se sabe, o grande inimigo desta lavoura é o arroz-vermelho, que, com o uso do multipreparador, terá sua infestação significativamente reduzida, garante o presidente da Imap.

Para os produtores, que normalmente necessitam um alto investimento em máquinas para o preparo do solo em outubro e novembro, com o método convencional, o Multipreparador representa uma sensível redução dos gastos. A nova máquina permite trabalhar nos meses de maio, junho, julho, agosto e setembro, ampliando o período de pre-

paro. No caso das culturas de sequeiro, como a soja e o milho, entre outras, a máquina representa um ganho na redução dos custos operacionais e de combustível que se situa acima dos 30 por cento em relação ao sistema convencional.

O equipamento lançado durante a Expointer-89 estava acoplado ao Dinoval — também lançado na Expointer, edição de 1987 —, máquina que passa a contar, além da valetadeira rotativa como equipamento acoplado, com o Multipreparador, representando mais uma opção operacional. Desta forma, a Imap, mantendo a tradição de empresa ligada aos avanços tecnológicos e inovações, marcou presença na Feira com mais este lançamento, que muito contribuirá com o desenvolvimento da agricultura brasileira.

*Imap Metalúrgica Agrícola S.A.
Rua João Manoel Fernandes, 165
Fone: (051) 662-1211
Telex: 51-5422 MAPL BR
95.500 - Santo Antônio da Patrulha - RS*



DESTAQUE

Dentro da programação da XII Expointer, a revista **A Granja** entregou, pela quarta vez, o troféu "Destaque do Ano" a 25 personalidades ligadas aos setores da produção, indústria, serviços e pesquisa. A escolha foi feita pelos assinantes da revista, com base no trabalho desenvolvido nos últimos 12 meses. São cinco produtores, duas cooperativas, um município paranaense, uma estatal e 16 empresas.

A cerimônia foi realizada dia 1º de setembro, no auditório da Farsul no Parque Assis Brasil, em Esteio, e contou com a presença do governador gaúcho Pedro Simon, além de outras autoridades. Entre elas, o senador Rachid Saldanha Derzi (um dos premiados); o secretário de Agricultura e Abastecimento do Paraná, Osmar Dias, repre-

sentando o governador Álvaro Dias; presidente da Farsul, Ary Marimon; e o delegado regional do Ministério da Agricultura, José Alcides Menezes.

O ponto central dos três discursos proferidos foi o entusiasmo pela pujança e desenvolvimento dos setores ligados à agropecuária, e a esperança de que nem tudo está perdido neste país. Segundo palavras do diretor-presidente de **A Granja**, Hugo Hoffmann, "a Expointer é uma prova de que tradição e renovação podem conviver lado a lado, através daqueles homens que cultuam nossas tradições, mas não dispensam a mais avançada tecnologia." Lembrou que a revista também representa uma tradição, ao completar 45 anos de circulação ininterrupta, sendo a mais antiga do país. Mas que não se estagnou, confirmando seu slogan "45 anos de



QUES 89



permanente renovação”, procurando levar ao homem do campo a informação atualizada, real, uma informação custo/benefício, onde a tecnologia, realmente, tem um aporte na sua praticidade. E finalizou com as palavras que lhe disse o Ministro de Agricultura y Ganaderia da Argentina: “A XII Expoiner é um acontecimento, uma pujança, algo que realmente comove e entusiasma porque se vê uma expressão daquilo que é uma consciência do trabalho, ou seja, através das pessoas que se dedicam à pecuária, agroindústria e agricultura.”

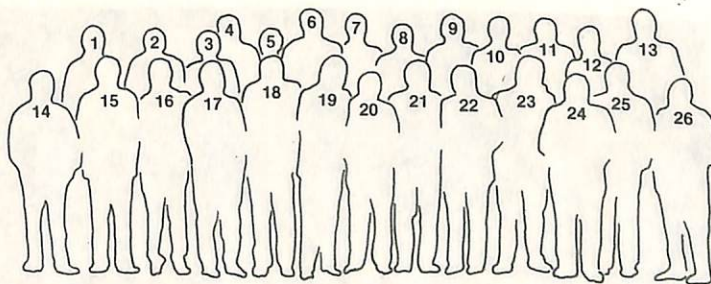
Em nome dos premiados, falou o dr. Francisco Lima (troféu defensivos animais), da empresa Merck, Sharp & Dohme, que disse de seu entusiasmo: “Ao visitar Esteio, vejo que este país tem futuro.” E citou o exemplo do homem do campo, que acredita e investe, criticando a intervenção do governo na iniciativa privada e pedindo que respeite a liberdade de cada um.

Por último, falou o governador Pedro Simon (ex-ministro da Agricultura), ressaltando que, num país com pouca memória como o nosso, é um fato histórico quando uma revista especializada completa 45 anos.

Para ele, o Brasil tem condições de ser o celeiro do mundo, mas, infelizmente, nem sempre a voz do produtor é a que pesa. E um país que possui todos os climas e tipos de terra para produzir o que quiser, em qualquer época do ano, não pode se dar ao luxo de ter 144 milhões de brasileiros passando fome.



Mesa das autoridades: (da esquerda para a direita) José Alcides Menezes, delegado regional do Ministério da Agricultura; Fanfa Barbosa, representando o secretário de Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul; Osmar Dias, secretário de Agricultura e Abastecimento do Paraná; Hugo Hoffmann, diretor-presidente da revista A Granja; Pedro Simon, governador do Estado do Rio Grande do Sul; deputado Carlos Azambuja, representando a Assembleia Legislativa do Estado; senador Rachid Saldanha Derzi.



1) Laerte Yamuti, 2) Gustavo Muttoni, 3) Alcides Seijy Yano, 4) Francisco Antônio Lima, 5) Minoru Takano, 6) José Amaury Dimarzio, 7) Prof. Marcio José da Silva, 8) Flávio de Carvalho Trindade, 9) Dick Carlos de Geus, 10) Mário Wagner, 11) Germano Becker, 12) José Ferreira Martins, 13) José Alfredo Nedel Filho, 14) João Junqueira Fleury, 15) Sérgio Triska, 16) Eduardo Silva Logemann, 17) Décio Luiz Gazzoni, 18) Norberto Farina, 19) Hugo Hoffmann, 20) Governador Pedro Simon, 21) Helmut Kepler, 22) Sen. Rachid Saldanha Derzi, 23) Astor Hauschild, 24) Érico Ribeiro, 25) Roberto Cavinato, 26) João Vieira de Macedo Neto.



Sen. Rachid Saldanha Derzi
(pecuária de corte)



Dick Carlos de Geus, da Batavo
(pecuária de leite)



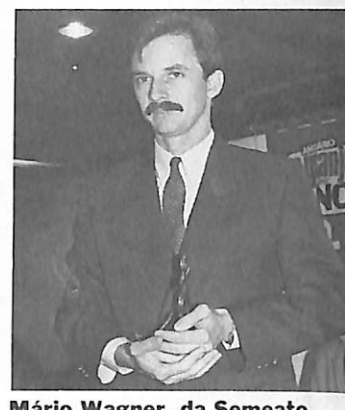
João Junqueira Fleury (à esquerda) recebe o Destaque em equinos, do presidente da Farsul, Ary Marimon



José Amaury Dimarzio (à esquerda), da Braskalb, recebe o Destaque em sementes de José Alcides Menezes



Norberto Farina (à esquerda), da Maxion, recebe o Destaque em tratores, dep. Carlos Azambuja



Mário Wagner, da Semeato (implementos de preparo de solo e plantio)



José Alfredo Nedel Filho, da Basf (defensivos agrícolas)



Helmut Kepler (à esquerda), da Kepler Weber, recebe o Destaque silos e armazenamento, do Secretário Osmar Dias



Sérgio Triska, da Mercedes Benz (caminhões e utilitários)



Flávio Trindade, do Grupo Ometto (produtor de cana)



Laerte Yamuti, da Fazenda Mitacoré (produtor de milho)



José Ferreira Martins (à esquerda) representando Olacyr Francisco de Moraes, recebe o Destaque produtor de soja, de Ary Marimon



João Vieira de Macedo Neto, da Cabanha Azul (ovinocultura)



Astor Hauschild, da Purina (nutrição animal)



Francisco Antônio Lima, da Merck, Sharp & Dohme (defensivos animais)



Germano Becker (à esquerda) da Trevo, recebe o Destaque em adubos e corretivos, de Pedro Simon



Eduardo Silva Logemann, da SLC (máquinas de colheita)



Roberto Cavinato, da Asbrasil (sistema de irrigação)



Gustavo Muttoni, da Muttoni (instalações rurais)



Alcides Seijy Yano (à esquerda) recebe o Destaque produtor de algodão, do dep. Carlos Azambuja



Érico Ribeiro (produtor de arroz)



Pref. Márcio José da Silva (à esquerda) de Palotina/PR, recebe o Destaque produtor de trigo, de Hugo Hoffmann



Décio Luiz Gazzoni, da Embrapa (pesquisa agropecuária)



Minoru Takano (à esquerda) recebe o Destaque cooperativismo, do governador Pedro Simon

PLANTIO DIRETO

Arroz sem vermelho



Território da Manchúria, norte da China, ano 20 mil a.C. Lá, no intervalo de caçadas nem sempre bem-sucedidas, a civilização pré-histórica amolava pedras contra pedras, dando os primeiros passos para uma mudança radical no destino da Humanidade. Não satisfeitos com a caça e a coleta de frutos e sementes, nossos antepassados tribais inventavam a enxada rudimentar, com a qual abriam sulcos na terra, removiam pedras e enterravam sementes de painço. Em sequência, vieram os cultivos de trigo, arroz, aveia, centeio e cevada. Era o início da agricultura, a mais antiga das artes.

Desde então, e em especial após a invenção da máquina a vapor do escocês James Watt, em 1775, todos os conceitos de técnicas agrícolas ditas modernas indicavam que o máximo de rendimento e produção só seria possível com



A um custo de produção inferior e rendimento maior, a principal vantagem do plantio direto é que a lavoura orizícola fica livre do temível vermelho

o completo revolvimento do solo. Tal teoria, seguida à risca por 20 mil anos e reforçada com a mecanização das lavouras, a partir de 1898, quando o trator começou a invadir os campos, começa agora a ser substituída por técnicas de produção mais econômicas e conservacionistas. Entre elas, o destaque é o plantio direto.

A base do sistema é simples: colocar as sementes em sulcos ou covas, evitando o revolvimento total do solo — o que preserva sua matéria orgânica e seu potencial produtivo. Eliminam-se, assim, de quatro a sete operações mecanizadas do cultivo convencional, resultando em menos desgaste das máquinas, menos compactação do terreno e menos erosão. Isto implica uma maior produtividade. “Este é o miolo da filosofia do sistema”, ressaltou o engenheiro agrônomo Ângelo Luiz Arrosa Soares, do Clube do Plantio Direto com Cultivo Mínimo de Arroz Irrigado, durante o 5º Seminário do Plantio Direto do Arroz, realizado em Gramado/RS, em julho. Coordenador do evento, Soares entende que regiões agrícolas tropicais e subtropicais — como é o caso do Brasil — não necessitam de um revolvimento profundo do solo. “Isto se justifica em áreas do planeta onde ocorre um repouso invernal, como no Hemisfério Norte. Lá, os agricultores precisam aquecer o solo, para fazê-lo retornar a sua atividade biológica. Aqui, pelo contrário, é mais interessante manter o solo com cobertura permanente, para preservar seu teor de matéria orgânica e protegê-lo da erosão e ressecamento”, explica ele,

que também é assessor da diretoria técnica do Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga).

Solução original — No caso específico do arroz irrigado, a adoção do sistema de plantio direto foi, segundo Soares, a solução original que um grupo de produtores gaúchos encontrou para driblar as constantes reinfestações de arroz-vermelho — considerada a pior praga da lavoura orizícola gaúcha. “Isto acabou se traduzindo em outra grande vantagem do sistema”, esclarece o agrônomo. “É que na lavoura arrozeira existe a possibilidade real de se aproveitar a resteva de inverno (principalmente azevém) para pastoreio do gado. Ou seja, há uma completa integração entre agricultura e pecuária, com uma boa margem de lucro nas duas atividades”. Tradicionalmente, o arrozeiro gaúcho coloca seu gado na resteva da lavoura de arroz durante o inverno. Com o plantio direto, pode-se plantar alguma forrageira nesta área, utilizá-la como piquete de pastagem durante o inverno (até setembro) e, então, plantar o arroz. “A integração lavoura e pecuária é uma diferença básica do plantio direto em arroz e do plantio direto em outras culturas”, salienta Soares.

De qualquer forma, apesar de tantas vantagens, o sistema ainda enfrenta algumas dificuldades para uma maior expansão. “Acontece que muitas vezes o agricultor quer milagres, obtendo dividendos de uma hora para outra”, adverte Soares. “Ele se esquece que deve preparar a área corretamente, e deve atender a uma série de pré-requisitos

para obter sucesso. Afinal, precisa ter seriedade, competência e planejamento, antes mesmo de adquirir máquinas agrícolas ou sementes”. Neste sentido, Soares destaca a importância dos seminários, “pois há cinco anos estamos promovendo uma intensa troca de informações entre as diversas regiões produtoras de arroz no Rio Grande do Sul; e, por outro lado, estamos esclarecendo que o plantio direto não é uma fórmula mágica, e, uma vez planejado, possui um ritmo que deve ser obedecido até o fim”.

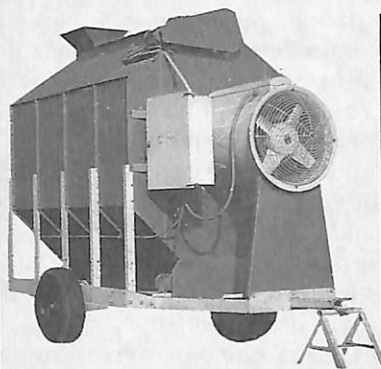
Guerra contra o vermelho — Desde que foi implantado pela primeira vez na lavoura mecanizada, em 1962, nos Estados Unidos, o plantio direto sempre foi lembrado por suas qualidades na conservação e recuperação de solos. Com ele, consegue-se um controle da erosão 90 por cento maior que o obtido com os sistemas convencionais de cultivo. Devido a este mérito, ele chegou ao Brasil em 1971, na região dos Campos Gerais, no Paraná, onde a tradicional rotação trigo x soja havia exaurido a capacidade produtiva dos solos. No Rio Grande do Sul, porém, os motivos foram bem outros. “Todos os anos”, lembra o engenheiro agrônomo Pedro Roberto de Souza, da estação experimental do Irga em Cachoeirinha/RS, “o estado deixa de produzir 15,5 milhões de sacos de arroz em função do arroz-vermelho; por isso, todas as me- ➤

Plantio direto facilitou o aproveitamento da resteva no inverno com o plantio de alguma forrageira, especialmente o azevém



NOVIDADE

SECADOR PORTÁTIL DE GRÃO MESI



**MENOR TAMANHO
MAIOR DESEMPENHO**
Capacidade de
secagem:

2 MIL SACOS/DIA

**TOTALMENTE
AUTOMÁTICO**

**METALÚRGICA
SILOS IDEAL LTDA.**

**FONE: (0532) 21-0433
PELOTAS/RS**

REVOLUCIONÁRIO KITS CDA DE PULVERIZAÇÃO

- Processo de controle do tamanho das gotas por bicos rotativos.
- Permite a redução do volume de água na mistura em até 10 vezes. Reduz tempo de aplicação em 60%.
- Aumenta drasticamente a eficiência da aplicação, permitindo significativa redução do defensivo usado e muito menor poluição.
- Os bicos rotativos são vendidos em "Kits" para adaptação em qualquer pulverizador - multiplique a capacidade de seu pulverizador pelo preço de um "kit".
- Com herbicidas, no plantio direto ou convencional, com inseticidas ou fungicidas, o efeito do defensivo será muito acentuado e os custos sensivelmente menores.



EXART IND. E COM. LTDA

Rua Vapabussú, 189 - CEP 04632
Fone: (011) 542-4362

Perdas de 15,5 milhões de sacas/ano com o vermelho

didas para o seu combate merecem a máxima atenção".

Inço da mesma família e gênero que o arroz-branco irrigado, o arroz-vermelho sempre esteve presente nas lavouras gaúchas. "Antes, porém", conta o agrônomo e pesquisador Voni Anunciação de Andrade, do Centro de Pesquisa Agropecuária de Terras Baixas (CPATB-Embrapa), de Pelotas/RS, "sua presença era localizada, não representando tantos prejuízos econômicos. Com a introdução das variedades BR-Irga 409 e BR-Irga 410, a partir de 1978 e 1979, o arroz-vermelho começou a se expandir". De acordo com o pesquisador, o ciclo mais longo das novas variedades acabou favorecendo tal expansão. "O problema tornou-se tão grave", continua ele, "que, não raro, o plantio consecutivo por dois anos em áreas livres do inço deixava uma alta infestação e, daí para a frente, a tendência era piorar". Através de cálculos preliminares, o técnico descobriu que, em função do arroz-vermelho, 30 por cento da área orizícola no Rio Grande do Sul (com cerca de 700 mil hectares) passou a ser abandonada. "Nestes 210 mil hectares, a produtividade era tão baixa (de 120 sacos por quadra) que muitos produtores abandonaram o plantio".

Por este motivo, pesquisadores, extensionistas e produtores se uniram, há dez anos, e declararam uma verdadeira guerra ao arroz-vermelho. "Foi com este espírito que nasceu o Clube do Plantio Direto com Cultivo Mínimo de Arroz Irrigado", recorda o presidente Eurico Faria Dorneles. Pioneiro na adoção do sistema, Dorneles vem, há cinco anos, utilizando 750 hectares da Fazenda Cerro do Tigre, em Alegrete/RS, com plantio direto de arroz. "Foi uma iniciativa particular", disse, "pois buscávamos desenvolver a lavoura de arroz e, ao mesmo tempo, controlar o arroz-vermelho". Dessa forma, sua atuação confunde-se com a criação da entidade. "Hoje, temos 350 sócios-produtores espalhados por todo o Rio Grande do Sul, e somos muito

procurados por produtores de Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, Goiás, Argentina e Uruguai. Nossa experiência, inclusive, foi imitada por alguns produtores do estado de Louisiana, Estados Unidos, que estão plantando arroz da mesma forma que nós, até com as mesmas máquinas".

Esta procura tem movimentado os 25 técnicos (agrônomos-lavoureiros) que o clube mantém no Rio Grande do Sul. Eles se reúnem mensalmente, discutindo a aplicação do sistema, a regulação das máquinas e repassam conselhos e informações para novos interessados. "Sentimos que há espaço e interesse para que se duplique a área de plantio direto a cada ano", revela Dorneles. De fato, apesar das vantagens, os produtores ainda encaram a tecnologia com alguma reticência. Na safra deste ano, somente 60 mil hectares foram implantados diretamente. "Na próxima safra, entretanto, o plantio direto já deve ocupar entre 100 e 120 mil hectares", anima-se o presidente da entidade, ressaltando que "não estamos procurando ninguém para que adote o sistema; só estamos apoiando aqueles que querem fazê-lo". Na sua opinião, trata-se de uma simples operação de custo-benefício: baixar os custos da produção e combater, ao mesmo tempo, o arroz-vermelho. "São os mesmos objetivos que movem os produtores norte-americanos", salienta, "e como o arroz faz parte da cesta básica, a tendência é de que se adote, cada vez mais, o plantio direto, pois temos que produzi-lo da maneira mais barata possível". Sua atuação, todavia, continua em busca de mais eficiência. "Acabamos de comprovar que o sistema permite uma economia de 30 por cento em relação ao cultivo tradicional, mas acredito que ainda podemos avançar em alguns setores, como no de máquinas, por exemplo". Exatamente por isso, Dorneles adaptou as plantadeiras de plantio direto para as condições da lavoura arrozeira, permitindo que semeiem sobre taipas de canais de irrigação.

AGROLINE

12 MESES ou 1.500h.
GARANTIA TOTAL.



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, gradagem 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®

PROFOG FUMAÇA PARA NÃO QUEIMAR LUCROS



A garantia de lucro não está só numa boa colheita. Muitas vezes, já dentro do silo ou do armazém, esse lucro começa a ser devorado, grão por grão, centavo a centavo.

Profog faz uma dieta de fumaça que acaba com o banquete das pragas em suas forragens e grãos, no campo ou no armazém. É uma máquina leve, econômica (nebuliza um armazém de 21.000 m² em menos de 10 minutos) e muito fácil de ser operada. Além de ser muito útil na desinsetização de estabúlos, campos, silos, armazéns, coqueiras etc.

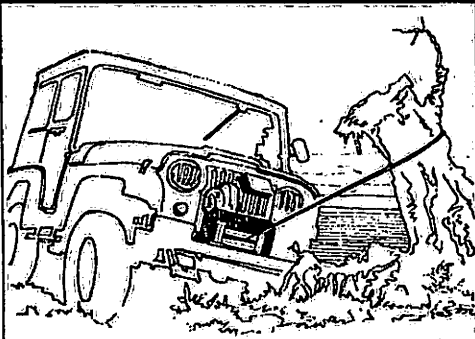
A base de termonebulização, acaba com a proliferação de mosquitos, moscas e outras pragas. Assim, você protege sua safra, seu plantel e a saúde financeira de sua empresa. A garantia da safra tem nome: Profog. Ou se você quiser: Pro-lucro.



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

GUINCHO ELÉTRICO



WORK®

O MELHOR GUINCHO ELÉTRICO DO BRASIL.

Quem tem terra, sítio ou fazenda precisa da força do Guincho Elétrico Work. Com ele o veículo não pára em nenhum lugar e ainda facilita os trabalhos da fazenda. O Guincho Work é ligado à própria bateria do carro, seu motor é reversível e possui freio de ação automática. Disponível em dois modelos: Super (3.600 Kg) e Hobby (1.000 Kg).

VADERS

Estr. de Campo Limpo, 354 - Sl. 227
Fone: (011) 511-7262 - 511-9468
São Paulo - SP

FEVA

Fone: (011) 511-3422 - São Paulo - SP

Plantio direto apareceu como a salvação contra o vermelho

Espaçamento misterioso — No âmbito da pesquisa oficial do Instituto Rio Grandense do Arroz, cinco pesquisadores e 37 técnicos estão envolvidos, direta ou indiretamente, com o plantio direto. “Hoje”, fala Pedro Roberto de Souza, “estamos mais preocupados em esclarecer algumas dúvidas dos produtores que já adotaram o sistema”. Entre estas dúvidas, o agrônomo coloca o espaçamento mais indicado. “Existe, ainda, uma certa dúvida sobre qual o melhor espaçamento e qual a melhor densidade de semeadura, já que não se revolve o solo. Assim, o Irga e o Clube têm desenvolvido trabalhos junto a produtores em áreas não inferiores a um hectare. Partimos atrás de informações em quatro regiões (Uruguaiana, Alegrete, Dom Pedrito e Guaíba), mas, infelizmente, devido à estiagem deste ano, os resultados saíram prejudicados, e houve a reinfestação das áreas de pesquisa pelo arroz-vermelho”.

De qualquer forma, o Instituto continuará atuando nesta direção de pesquisas, e deve alcançar, em mais dois ou três anos, dados precisos a respeito do assunto. “O que já sabemos”, alega Souza, “é que há variações significativas entre diferentes espaçamentos. Atualmente, se admite como usual um espaçamento de 15 a 20 centímetros entre as linhas, utilizando-se de 150 a 200 quilos de sementes por hectare” — praticamente os mesmos índices utilizados no plantio convencional em linha. “Mas esperamos que, ao acertar o espaçamento correto no plantio direto, a produção aumente em torno de 40 por cento”. Enquanto isto não acontece, Souza reconhece que só o controle do arroz-vermelho já justificaria a implantação do sistema. “A invasora estava prestes a inviabilizar a lavoura orizícola em todo o estado. Agora, sabemos como evitar esta ameaça. Além disso, é um sistema de cultivo de baixo custo, com máquinas melhor aproveitadas, melhor adequação da época de semeadura, melhor manejo da irrigação e mais ganhos aos produtores, através da integração da lavoura com a pecuária”.

A maior empolgação com o sistema, no entanto, parte de produtores. É o caso do agrônomo Rogério Gilberto Zart, proprietário da Estância Alvorada, da Zart Condomínio Agropecuário, em Dom Pedrito/RS. Na Alvorada, que possui 1.700 hectares, Zart utiliza 500 hectares com plantio direto de arroz. Mas a grande vantagem do sistema, no seu ponto de vista, é a tão falada e pouco feita integração da agricultura com a pecuária. “Tenho obtido excelentes ganhos com o sistema e, dependendo da categoria do rebanho, consigo até 500 quilos/cabeça/hectare. Nos terneiros, estamos obtendo um rendimento médio de 600 gramas por dia, mantendo dois animais por hectare”. Isto tem proporcionado a produção de novilhos jovens, batizados de “novilhos”. No seu sistema de produção de cria e terminação — que vende ainda reprodutores polled hereford —, existe a possibilidade de colher o azevém não aproveitado durante a estação de pastoreio. “Se houver sobra de massa verde”, explica ele, “colhemos para feno. Isto ajuda a reduzir ainda mais os custos de implantação do plantio direto do arroz”.

Segundo o produtor, a idéia de adotar o sistema apareceu há cinco anos, por causa do arroz-vermelho, cujo grau de infestação chegou a inviabilizar algumas áreas da propriedade. “Eu plantava arroz e colhia a praga”, recorda ele. “Procurei alternativas para realizar uma intensa rotação de cultura. Estudei a soja, o milho e o sorgo, mas acabei ficando com o arroz em plantio direto”. Sua sistemática é a rotação de arroz e azevém, mas em breve incluirá o trigo irrigado. “Mantenho o gado pastando até outubro, quando chega a exata época de plantar o arroz”. Outra vantagem, segundo o produtor, é que o sistema permite o domínio total de todos os fatores da produção (tanto os climáticos, como os econômicos e os tecnológicos). “Com ele”, afirma Zart, “se planta na época certa, escolhendo o dia para o começo do plantio. Isto implica uma otimização dos recursos, das máquinas, usando menos mão-de-obra.” □

Rimula Super MV

O Super Óleo do seu dia-a-dia.

Multiviscoso para motores a diesel.

Rimula Super MV é o óleo que acompanha a evolução dos motores diesel turbo e aspirados. Multiviscoso, ele reúne a mais nova tecnologia em lubrificantes.

Rimula Super MV traz para você:

- Melhor desempenho do motor em qualquer temperatura, proporcionando melhores partidas a frio no inverno e mantendo a viscosidade ideal com o motor quente.
- Menos desgaste de componentes como cilindros e comando de válvulas, praticamente eliminando a colagem dos anéis.
- Lubrificação mais eficaz, protegendo contra a corrosão dos mancais e reduzindo o depósito de impurezas nos pistões.
- Menor consumo de óleo lubrificante.
- Maior economia de combustível.

Agora você tem um Super Óleo que vai estender a vida útil do seu motor a diesel. Rimula Super MV: a última geração de óleos para motores a diesel fabricados pela Shell no Brasil.



Líder mundial em lubrificantes.

Para receber maiores informações sobre óleos lubrificantes para motores diesel, preencha o cupom, recorte-o e envie para Shell Brasil S.A. (Petróleo) — Praia de Botafogo, 370 / 11º andar (OM) — 22250 Rio de Janeiro - RJ

Nome: _____

Nome da Empresa: _____ Atividade: _____

Endereço: _____ Tel.: _____

CEP: _____ Cidade: _____ Estado: _____

*Os benefícios são grandes,
mas é indispensável
considerar as desvantagens*

Prós e contras do sistema



Vantagem: o sistema propicia o plantio sobre o talude, o que não ocorre no convencional

Muito tem se falado sobre a economicidade do plantio direto em relação ao plantio convencional. Mas, afinal, alguém tem números para comprovar suas vantagens? “Sim”, responde o engenheiro agrônomo Rubimar Leitzke, diretor administrativo da Companhia Agrícola Extremo Sul, de Érico Ribeiro, o gaúcho que detém o título de maior produtor mundial de arroz, quatro vezes premiado com o Destaque **A Granja do Ano** na produção de arroz. À frente da conta-

bilidade de 33 mil hectares de terras de arroz irrigado (distribuídos entre Pelotas, Jaguarão, Arroio Grande e Santa Vitória do Palmar, municípios no extremo sul do país), Leitzke garante que o plantio direto utiliza apenas 53 por cento das máquinas necessárias para o plantio convencional. “Isto diminui os custos, pois temos menos depreciação do maquinário, se gasta menos combustível, menos mão-de-obra, menos manutenção e se tem a garantia da realização do plantio na época certa. Ou

seja, modifica-se a natureza, contornando os problemas climáticos”.

A história dos experimentos da Extremo Sul com o plantio direto começou há dois anos, quando o grupo implantou 160 dos 8.600 hectares da Fazenda Bretanhas com o sistema do plantio direto. A metodologia se baseia no aproveitamento da resteva invernal de arroz para a implantação de azevém, com pastoreio direto de bovinos.

“Com o incremento do ganho de peso do gado, que pasta no azevém até o início do cultivo do arroz, conseguimos abater até 87 por cento do custeio da lavoura de arroz”, afirma o agrônomo. “Acontece que, nas áreas de plantio convencional, o gado permanece praticamente sete meses pastando, obtendo um ganho de peso de 50 quilos por hectare. Ao contrário, pastando apenas quatro meses sobre o azevém, o ganho pulou para 173 quilos/cabeça/hectare. “Assim”, continua ele, “levando em conta um custo 100 para o plantio convencional, gastamos apenas 87 no plantio direto, para obter os mesmos resultados”. Melhor ainda: através de suas contas computadorizadas, o agrônomo acredita que esta redução de custos possa baixar até uma margem entre 70 e 75 por cento. Por outro ângulo, conclui-se que o método permite uma economia que varia de 25 a 30 por cento. Dessa maneira, a Extremo Sul se prepara para adotar o plantio direto em 30 por cento de toda a sua gigantesca lavoura orizícola. A metade dessa área continuará sendo utilizada com a rotação de azevém e arroz. No restante, a rotação será de soja e arroz, sem afastar, contudo, a possibilidade do uso de trigo.

As receitas de rotação de Leitzke são: na integração azevém e arroz, a mais utilizada por enquanto, deve-se plantar a pastagem no período de janeiro a março, deixando-o para ser pastado durante o inverno e plantar o arroz, diretamente, em outubro; na integração soja, azevém e arroz, plantar a soja, por plantio direto, em outubro, colhendo-a em abril e semeando, em seguida, o azevém — que será pastado até outubro do ano seguinte, quando, então, se planta o arroz; na terceira rotação, a mais complexa, semear soja em outubro, colhê-la em abril, plantar trigo em maio, colhê-lo em outubro e voltar a plantar soja ou arroz. Todas as lavouras são implantadas diretamente, e a produtividade se mantém praticamente igual às obtidas com o plantio

Herbicida não assusta, mas vai para a balança

convencional. No arroz, a Extremo Sul planta as variedades BR-Irga 410, BR-Irga 414 e bluebelle, que rendem uma média de sete mil quilos por hectare, no convencional em linha. Já a soja é da variedade bragg IAS 5, que rende cerca de dois mil quilos por hectare. Enquanto isto, a empresa planta o trigo BR 23 e testa o BR 34, uma novidade do CPATB-Embrapa, de Pelotas, especialmente indicado para solos pesados e úmidos, obtendo rendimentos médios que variam de 3,4 a quatro mil quilos por hectare.

Herbicida não assusta — Mesmo reconhecendo que os gastos com herbicidas são maiores no plantio direto, o administrador argumenta que “eles se diluem através da utilização do imobilizado ocioso. Acredito, inclusive, que é possível dispensar o uso de herbicidas em algumas destas fases da rotação de

lavouras ou, pelo menos, diminuir a sua utilização, sem afetar a produção final”. Antes de implantar sua lavoura de plantio direto, porém, a Companhia Extremo Sul fez uma detalhada correção do microrrelevo dos terrenos com sistema a laser. “Isto é fundamental para nivelar toda a área”, entende o especialista, “pois assim se mexe o mínimo possível no solo, permitindo que ele se reestruture física e quimicamente, inibindo o desenvolvimento de ervas daninhas”.

As vantagens, na sua opinião, não param aí. “O plantio direto é ideal para solos muito utilizados, como os nossos. E é a única forma do produtor conseguir programar as épocas e as datas precisas de plantio e, conseqüentemente, de colheita, diminuindo a variabilidade dos períodos. Na nossa região, por exemplo, só temos 30 dias para o

plantio. Com o cultivo tradicional, tínhamos muitos problemas, pois uma variação meteorológica afetava todo o ciclo produtivo, atrasando-o. Com o plantio direto, pode-se fugir disto”. E com relação ao espaçamento ideal, Leitzke crê que o melhor comportamento é obtido com uma distância de 15 a 25 centímetros entre as linhas. “Mas ainda estamos usando 200 quilos de sementes por hectare, o que é muita semente. Acredito que podemos obter o mesmo rendimento utilizando apenas 60 quilos, melhorando, por outro lado, o manejo da lavoura desde sua implantação até a hora da irrigação”, arremata ele.

Números da Embrapa — Conforme trabalhos do pesquisador Voni Anunciação de Andrade, PhD em herbicidas e plantas daninhas, do Centro de Pesquisa Agropecuária de Terras Baixas (CPATB-Embrapa), nenhuma prática isolada pode oferecer um controle satisfatório do arroz-vermelho em áreas orizícolas. “É a associação de um conjunto de práticas culturais que possibilitará o sucesso”, diz ele, destacando a rotação de culturas (a mais eficaz), o plantio direto, o cultivo mínimo, o uso ▶

FERTILIZANTE QUE É SEU PARCEIRO NA LAVOURA SÓ TEM UM.

A gente diz que tem um e mostra dois. Nenhum truque. Só estamos tentando dizer que agora os Adubos Serrana e Ipiranga pertencem à mesma empresa: Ipiranga Serrana Fertilizantes. E você tem muito a ver com isso. Tem a ver com a experiência e o conhecimento somados. Tem a ver com a maior qualidade dos produtos. E tem a ver com a garantia e assistência, agora em dobro. Na hora de escolher adubo, escolha Ipiranga Serrana.

Fertilizante que é seu parceiro na lavoura só tem um.



IPIRANGA SERRANA
fertilizantes

Comparativo de custos entre métodos de cultivo incluindo receitas com pecuária integrada

Custos de Produção-arroz	Convencional BTN/ha	Plantio direto BTN/ha
Custos - (prod. + adm. + sec.)	773,90	732,38
Depreciações - lav. arroz	75,64	75,64
Depreciações	15,36	15,36
Total - Depreciações	91,01	91,01
Receitas c/pastoreio	- 30,79	- 96,01
Total Geral	834,12	727,38
Percentual	100%	87%

Fonte: Cia. Agrícola Extremo Sul

Comparativo de receitas em pecuária

Métodos de cultivo (período)	kg/ha	BTN/ha
Convencional (jan/jul)	55,40	30,79
Direto c/azevém (jan/out)	173,00	96,01

Fonte: Cia. Agrícola Extremo Sul

(*) kg/ha: Acima relacionado refere-se a ganho peso de novilhos e terneiros.

(**) O ganho de peso no convencional é proporcional ao ganho médio de 95.05 kg/ha/ano.



Leitske: PD utiliza metade do maquinário em comparação com o plantio convencional

de sementes limpas e a utilização da barra química. Em suas pesquisas — que duraram 10 anos —, o controle do arroz-vermelho através da associação herbicida-plantio direto foi de aproximadamente 60 por cento, considerado bom para a alta infestação dessas plantas no local onde os testes foram desenvolvidos.

O número mais evidente de seu trabalho, porém, diz respeito à economia de combustível. “Houve a redução no consumo a favor do sistema direto da ordem de 63 litros por hectare”. Os outros resultados foram: rendimento de grãos em cerca de 4.900 quilos por hectare, comparado com 5.250 quilos por hectare do sistema convencional, com o mesmo rendimento de engenho nos dois sistemas estudados. O custo do tratamento com herbicida foi mais elevado que o do convencional, com a seguinte ressalva: “cabe ao produtor, de acordo com as condições de sua lavoura, como por exemplo, tipos de plantas daninhas e manejo cultural, optar por um ou outro tratamento”, recomendando que, no caso do plantio direto, deve-se desmanchar as marachas (represas) e canais de irrigação, logo após a colheita. □

Plantio Roundup® Direto

Herbicida Monsanto

Se o seu negócio é arroz ou soja, junte-se a nós: plante direto com Roundup.

Plantio direto é um grande negócio para quem planta soja ou arroz. O trabalho com plantio direto é muito menor e a produtividade nem tem comparação. Quem usa Roundup no plantio direto não precisa fazer movimentação do solo com arados e grades. Roundup controla os inços até a raiz, matando 100% acima e 100% abaixo do solo, e impedindo a rebrota. A cobertura morta preserva a umidade e melhora as condições físicas e químicas

do solo, além de deixar a erosão totalmente sob controle. O solo não sofre sem necessidade, o que significa que você está protegendo seu maior patrimônio. O resultado desta operação simples você vê na ponta do lápis: economia de tempo, maquinário, combustível e insumos. É uma maior rentabilidade da cultura. Se você quiser sair lucrando cada vez mais, junte-se a nós. Plante arroz ou soja direto com Roundup.

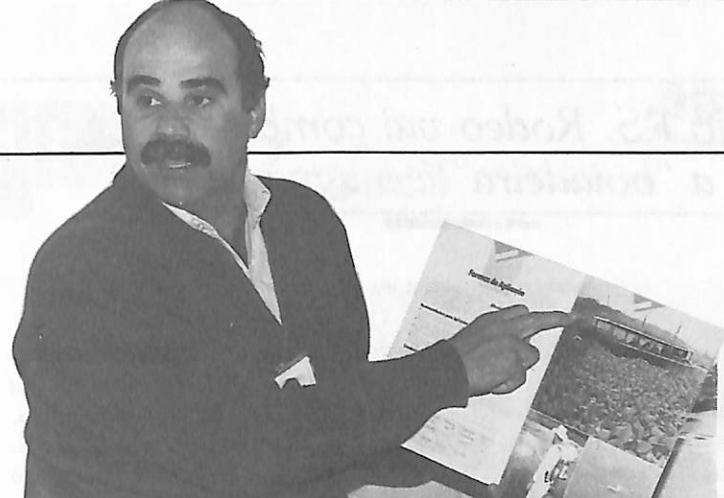


Em Gramado, o melhor do arroz

Este ano, os 250 participantes do 5.º Seminário do Plantio Direto do Arroz, realizado em julho, nas dependências do Hotel Serra Azul, em Gramado/RS, encontraram boas novidades na área. Além de uma extensa programação de palestras e debates sobre o sistema e da presença de 10 empresas que atuam no setor, os técnicos e produtores puderam, também, conferir o lançamento de alguns novos produtos. É o caso do arroz "Zero Vermelho" e do herbicida "Rodeo".

Conforme Túlio Renato Bolzoni, supervisor de produção das Granjas Quatro Irmãos e Real Agropecuária S.A., do Grupo Joaquim Oliveira, a marca comercial de sementes Zero Vermelho é uma semente fiscalizada com índice zero de arroz-vermelho.

"Tivemos um especial cuidado na



Foloni:
fim das ervas
aquáticas
nos canais de
irrigação

produção destas sementes, usando material genético com menos gerações, para evitar a degeneração", disse ele. A partir de sementes básicas fornecidas pelo Instituto Rio Grandense do Arroz, de diversos cultivares, a empresa produz sementes certificadas em áreas livres de arroz-vermelho. Tais sementes são novamente multiplicadas, dando origem às sementes fiscalizadas Zero Vermelho. Antes de chegarem às mãos dos produtores, porém, as sementes são ainda testadas por seleção eletrônica. "Trata-se de um equipamento já conhecido, que foi adaptado para garantir ainda mais a qualidade do pro-

duto", explicou. Seu funcionamento baseia-se na análise ótica de cada grão. "Caso o grão da semente não apresente a translucidez característica do grão de arroz branco, significa que pode tratar-se de uma semente de arroz-vermelho. Esta semente é, então, eliminada". De acordo com Bolzoni, no processo normal de classificação, o rejeito varia entre 15 a 30 por cento; com a seleção eletrônica através de translucidez, consegue-se rejeitar até 50 por cento das impurezas. Por este motivo, o especialista classifica o processo como o verdadeiro ovo-de-columbo entre as técnicas de seleção. "A Zero Vermelho", continua ele, ▸

ENTRA SAFRA SAI SAFRA PERMANECE O MELHOR DAS SAFRAS

No fim de uma safra os resultados são maiores quando você conta com os SUPERTRATORES MÜLLER.

Com cinco modelos à sua disposição, os SUPERTRATORES MÜLLER têm versatilidade para qualquer tipo de cultura e são dotados de:

- potência de 122 a 310 HP
- tração 4 x 4 pura de origem
- rodados simples ou duplos
- chassis articulados e oscilantes
- baixo custo operacional

Produtividade e lucratividade tem nome: SUPERTRATORES MÜLLER. O melhor investimento de safra a safra.



FORÇA E CONFIANÇA



No RS, Rodeo vai combater a "boiadeira" e o aguapé

"pode ser plantada em qualquer área, podendo ser utilizada, inclusive, como uma das formas para a recuperação de lavouras infestadas, hoje inviáveis. No entanto, deve-se preferir terrenos livres de arroz-vermelho, pois, do contrário, ele pode voltar a nascer".

Dessa forma, apenas a utilização das sementes não garantirá uma lavoura livre da invasora. "É preciso usar as sementes e adotar métodos culturais como o plantio direto e a rotação de culturas alternativas, além da correta aplicação de herbicidas. Neste caso, pode-se garantir uma lavoura livre da invasora", sustenta o agrônomo.

O fim do inço aquático — Usado desde 1987 nos Estados Unidos e lançado oficialmente no Brasil no ano

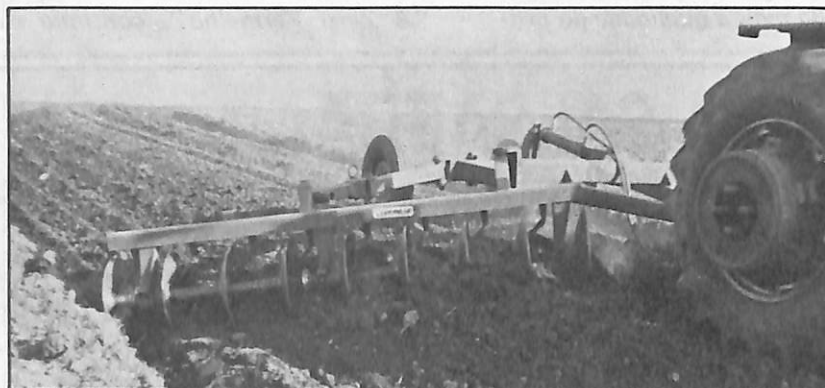
passado, o herbicida sistêmico Rodeo, da Monsanto do Brasil S.A., foi outra novidade durante o seminário. De acordo com o agrônomo Luiz Foloni, gerente técnico do departamento de desenvolvimento da empresa, trata-se de um herbicida específico para plantas daninhas aquáticas, à base de sal de isopropilamina de fosfometilglicina, originalmente criado para desobstruir rios, represas, açudes, lagoas, diques e reservatórios de usinas hidrelétricas com problemas de superpopulação destas plantas.

"No caso do Rio Grande do Sul", informa Foloni, "o produto será de muita valia para a eliminação das ervas aquáticas dos canais de irrigação e drenagem da lavoura arrozeira, em especial no controle da gramínea aquática conhecida como 'boiadeira'

e também de aguapés e lenticilhas-d'água".

Com aplicação localizada, com jato dirigido sobre as áreas infestadas, através de pulverizador costal ou com trator e barra pulverizadora, o produto se degrada no fundo do riacho ou represa, cerca de 9,5 dias após a aplicação. "É biodegradável", argumenta o técnico, "não apresentando bioacumulação e nem efeitos mutagênicos. Assim, não afeta pássaros, peixes e roedores aquáticos. As dosagens recomendadas vão de cinco a seis litros por hectare e a matéria resultante da decomposição das plantas é orgânica. Dessa maneira, não apresenta nenhuma restrição técnica, legal ou governamental".

Mesmo assim, a Monsanto mantém o produto sob testes permanentemente, simulando diversas condições de aplicação. "Não encontramos nada que desabonasse seu uso, mesmo porque a Cetesb, de São Paulo, e o US Service Wildlife Protection (Serviço Norte-americano de Proteção à Vida Selvagem) analisaram o produto e aprovaram".



TC 18: UMA NOVA ARMA NO COMBATE À EROSÃO.

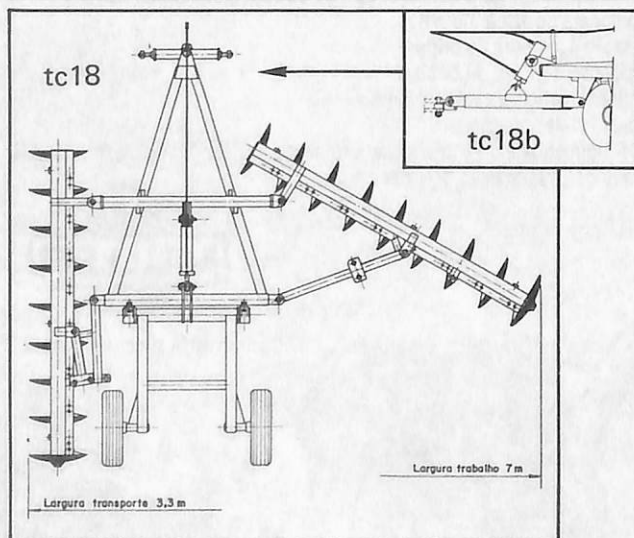
Os terraceadores CIVEMASA já provaram ser os mais eficazes equipamentos utilizados na defesa do solo contra a erosão, construindo terraços de 8 ou 9 mts. de base em terrenos com até 10% de declividade.

Agora a CIVEMASA apresenta um novo modelo de terraceador: "TC 18".

O TC 18 apresenta-se em duas versões: TC 18, que é acoplado ao trator nos dois braços inferiores do terceiro ponto e TC 18 B, que é acoplado na barra de tração.

Além de contar com todas as garantias dos já conhecidos terraceadores CIVEMASA, o TC 18 traz características inovadoras: é mais leve, podendo ser tracionado por tratores 4x4 com potência de 80 a 120 HP; constrói terraços de 7 mts de base embora quando em transporte tenha sua largura consideravelmente diminuída, ou seja 3,3 mts.

Esse novo modelo de terraceador vem viabilizar o uso de tratores 4x4 de pequeno porte na construção de terraços de base larga, bem como se tornar um implemento de fácil locomoção por estradas e porteiros estreitas.



MODELO	QUANTIDADE DISCO	LARG. CORTE NOMINAL	LARGURA DE TRANSPORTE	2 PNEUS SEM LASTRO	PESO APROX.	TRATORES DE RODAS 2x4 HP	TRATORES DE RODAS 4x4 HP	TRATORES DE ESTEIRAS HP
TC 18	18x24"x3/16"	7m	3,3 m	7,50-16	1750 kg		80 a 120	80 a 90
TC 20	20x26"x3/16"	8m	4,8 m	13x24	2650 kg		100 a 310	80 a 260
TC 24	24x26"x3/16"	9m	4,8 m	13x24	2700 kg		170 a 310	105 a 260



CIVEMASA S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Matriz: Rua Frederico Ruegger, 181 - Cx. Postal 113

Fone: (0195) 41-7444 - Telex: 191874 CIVE BR

13600 - Araras - SP

Filial: São Borja - RS - Fones: (055) 431-1711 e 431-1762

Filial: Jaú - Fone: (0146) 22-1320

QM e holandês: um recorde puxa outro

Os leilões de cavalos quarto-de-milha e de gado holandês movimentaram as pistas do restaurante e pavilhão internacional, respectivamente, no parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS, na noite de sexta-feira, 2 de setembro, durante a XII Expointer. Os criadores de quarto-de-milha colocaram à venda 41 animais, que renderam um montante de NCz\$ 1.779.200,00 perfazendo uma média de NCz\$ 43.395,12, superando as expectativas iniciais dos organizadores. Comandado pela Raça Empreendimentos, de São Paulo, o Leilão de Elite Quarto-de-Milha de Esteio, na opinião de Sérgio Novaes, um dos sócios da empresa, foi uma experiência bastante satisfatória. “Batemos o recorde da Expointer, o da região sul, fizemos o segundo maior preço em éguas no país e bateamos também o recorde nacional de potra”, anima-se Novaes.

A égua Juanita Gold Love, propriedade de Gianni Franco Samaja, de Brotas/SP, foi a que alcançou o maior preço de Esteio este ano: saiu por NCz\$ 200 mil, à parceria Ottoni Piffero Monteiro e Filhos, Haras Fonte Rica, Itaqui/RS. Para Monteiro, o exemplar valia até mais de NCz\$ 200 mil e não poderia sair do Estado. Também a potra Follow Me PK, do criador paulista Plínio Kiehl, brilhou na pista, e foi comprada por Gert Schmidt, de Joinville/SC, pela quantia de NCz\$ 160 mil, conquistando o recorde nacional da categoria. A batida de martelo ficou ao encargo de Nilson Genovesi, que com muita habilidade revelava os resultados parciais do Holandês Classic, entusiasmando ainda mais os compradores, e do leiloeiro do Knorr Remates/RS. As médias alcançadas foram: NCz\$ 65 mil, para as potrancas; NCz\$ 95.142,86, para as éguas PP, igualmente recorde nacional; NCz\$ 30 mil, os garanhões e, os potros novos, NCz\$ 23 mil.

O leilão de elite de gado holandês, o Holandês Classic, superou todas as ex-

“Trevinha”,
o tratador,
Dácio e
Manuel Pillo
Valles: um
negócio de
emoções,
lágrimas e
desencontros



Juanita: de SP para Joinville

pectativas de venda e valores, chegando até mesmo a superar o gado de corte. Esta é uma realidade um pouco diferente da normal, que só se tornou possível em função do aumento do preço do leite em nível de produtor e também pelo excelente padrão dos animais. Foram selecionadas para o evento 25 vacas com classificação mínima de 80 pontos. Este foi o merecido resultado de um trabalho de equipe dos próprios criadores e faz parte da nova estratégia de valorização da raça no Rio Grande do Sul.

Movimentado e cheio de emoção, o remate comandado pelo escritório rural Fausto Crespo Remates foi um sucesso, isso dito por criadores, leiloeiros e, de um modo geral, por todos que se fizeram presentes. O segundo maior preço da Expointer ficou para Tucane Trevinha Jôia, vendida por NCz\$ 180 mil. Quando da batida do martelo até lágrimas de emoção e despedida do tratador do animal rolaram na pista. Mas

a movimentação não parou por aí: dois dias após o negócio realizado, último dia da Expointer, o comprador, o carioca Manoel Pillo Vales, havia desaparecido, sem fechar o negócio, fato que criou sérios constrangimentos e apreensão. Mas na quarta-feira após o encerramento da exposição, Vales entrou em contato com o proprietário do animal, Dácio Paiva Cunha Sobrinho, Fazenda Santa Rufina, Livramento/RS, com a Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado e com o leiloeiro Fausto Crespo, justificando seu desaparecimento e reatando o negócio. Desta forma, estava mantido o recorde de preço nominal sul-americano. O segundo e terceiro maior preço da noite foi pago pelo criador, também carioca, Climério Pereira Velloso, Fazenda Araruama, de Araruama/RJ. Ele rematou a grande campeã de Esteio deste ano, a Anay Zagoia Rockmann Astronaut, por NCz\$ 176 mil, mais a campeã vaca Medianeira Letícia, por NCz\$ 148 mil. A arrecadação alcançada pelos 25 exemplares colocados em pista rendeu uma média de NCz\$ 51 mil. Uma situação que veio em função da valorização do leite, que está por trás de todos esses investimentos. No geral, contando vendas a galpão, no leilão normal e no Elite, foram vendidos um total de 55 animais, totalizando NCz\$ 1.255.100,00, média de NCz\$ 22.820,00.

Charolês: política movimenta os preços



"Cezar Rascal Charm", o segundo melhor preço do Noite de Prata

O 4º Leilão Noite de Prata da Raça Charolesa, que reuniu mais de 400 pessoas na pista do Restaurante Internacional do Parque Assis Brasil, se caracterizou por dois fatos: em primeiro lugar, o charolês segue mantendo sua liderança em termos de comercialização, pois vendeu 31 animais a um total de NCz\$ 780 mil, com médias de NCz\$ 25.161,29; em segundo lugar, o evento foi marcado por uma série de boatos que misturaram negócios com política, por um lado, e boatos de que nem todos os resultados foram verdadeiros. Neste último caso, se inclui o próprio preço *top* da noite. Oficialmente, o animal melhor cotado foi o touro "Baygorria Inglês 17", vendido pela Estância Rincon de Baygorria S/A, de Durazno, Uruguai, para Luiz Gonzaga Marafiga, da Fazenda São José, de Santa Maria/RS, por NCz\$ 81 mil — novo preço recorde sul-americano da raça. Na outra situação, estariam uma série de aquisições do candidato à pre-

sidência Paulo Salim Maluf, realizadas através de procurador. Em todo caso, as prováveis compras de Maluf foram pagas pelo charolista Bruno Burtet, de Santa Bárbara do Sul/RS, que, em nome do presidenciável, pagou o segundo melhor preço da noite, a reservada de grande campeã "Cezar Rascal Charm", vendida por Cezar Jaques Cezar, da Cabanha Cezar, Vacaria/RS, por NCz\$ 76,5 mil. De acordo com Marafiga, sua compra se justifica na medida em que "trata-se de um animal importado que terá premiações garantidas no futuro". Iniciando-se agora na criação de puros, Marafiga já cria charoleses PC e nelores, e "já havia conversado com os proprietários uruguaios, pois a qualidade do touro me chamou a atenção no primeiro dia da feira".

Enquanto isto, Burtet destacava que "Maluf me autorizou a comprar as melhores fêmeas da raça, independente do preço. Foi o que fiz".

Nelore bate recorde e abre fronteiras

Pela primeira vez em sua história, a Expointer abriga um leilão de elite de zebuínos — e os resultados não poderiam ser melhores. Promovido pela Associação dos Criadores Gaúchos de Zebu (ACGZ), com apoio da associação nacional, o 1º Zebuinter vendeu 18 animais, com médias de NCz\$ 14,7 mil, somando um total de NCz\$ 264,6 mil. O destaque da noite ficou para o pecuarista José Eduardo Rocha Cabral, de Londrina/PR, que adquiriu a fêmea nelore Genética DC, de Francisca C. Garcia Cid, da Fazenda Cachoeira, Severina/SP, por NCz\$ 34 mil — recorde gaúcho para a raça. Cabe destacar, também, a atuação do pecuarista Marco Antônio Salgado, de São Gabriel/RS, que adquiriu seis animais por NCz\$ 75 mil. De acordo com o presidente da Associação Brasileira de Criadores de Zebu (ABCZ), João Gilberto Rodrigues da Cunha, o sucesso do leilão demonstrou que "o zebu já tem mercado consolidado no Rio Grande do Sul, o que facilitará a penetração da espécie nos mercados do Prata".

Santa gertrúdis vende bem para o Nordeste

Mais uma vez, a raça santa gertrúdis se caracterizou por atrair diversos compradores de outros estados, especialmente do Nordeste. No seu 3º Leilão de Seleção, que reuniu cerca de 250 pessoas, os gertrudistas pernambucanos, paraibanos, maranhenses e paraenses fizeram a festa, e sua participação só não foi maior porque o preço *top* da noite acabou ficando para Péricles Druck, da Estância da Quinta Ltda., de Rio Pardo/RS, ao comprar a



"Rafaela": igualando recordes

fêmea Rafaela 8-70, de um ano, da Cabanha São Rafael, de São Borja/RS, por NCz\$ 36 mil, igualando o recorde brasileiro de fêmeas. O comando dos negócios foi de Marcelo Silva, do escri-

tório de remates Trajano Silva, e os resultados gerais foram: 27 animais comercializados para um total de NCz\$ 392.400,00, com médias gerais de NCz\$ 14.533,33. Além dos animais, foram também vendidos dois lotes de 100 doses de sêmen do supercampeão MR Bravo, somando NCz\$ 36 mil, com um preço médio individual de NCz\$ 180,00 a dose. Do total de animais ofertados, cinco foram para o estado do Pará, quatro para Pernambuco e quatro para São Paulo. Houve ainda algumas vendas para Santa Catarina, uma para o Espírito Santo e o restante ficou no Rio Grande do Sul.

AGENDA

Crioulo: BT Brazão foi o melhor preço

Mesmo tendo batido recordes nacionais de preço, tanto em fêmea como em macho, não se percebeu muito entusiasmo nos remates de cavalo crioulo realizados este ano no parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio. Mas, para o leiloeiro Marcelo Silva, do Escritório Rural Trajano Silva Remates, as aparentemente baixas médias registradas foram, na realidade, um bom preço, considerando a quantidade de animais que passaram em pista. Foram comercializados um total de 95 animais, totalizando NCz\$ 2.450.400,00, numa média de NCz\$ 25.793,68.

O maior preço ficou para o vencedor do Freio de Ouro, edição 89, o BT Brazão do Junco, da Junco Agricultura e Pecuária, de Uruguaiana/RS, vendido para o tradicional criador gaúcho Roberto Magalhães Suñe, Cabanha Penharol, Bagé/RS, por NCz\$ 188 mil, divididos em quatro parcelas iguais. Mas os antigos proprietários garantiram o direito de usar cinco coberturas anuais do reprodutor, enquanto ele estiver em atividade. Carlos Mário Suñe, que estava representando seu tio, satisfeito com a aquisição, salientou da dificuldade de se obter um animal do nível do Brazão do Junco, com extraordinárias morfologia e função.

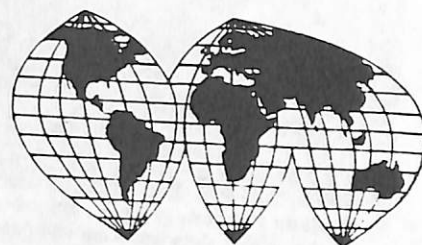
Data	Local	Evento
23/09	Água Funda/SP	II Leilão Master Appaloosa
24/09	Piraju/SP	Feira Agropecuária
28/09	Camaquã/RS	23ª Expofeira
30/09	Pirassununga/SP	Exposição Agropecuária
14/10	Bagé/RS	Remate Santa Gertrúdis
16/10	Palace/SP	1º Leilão Barba Embryo
19/10	J. de Castilhos/RS	Leilão de Charolês

Zoonoses

De 15 a 21 de outubro, Porto Alegre sediará o Congresso Mundial de Zoonoses. O programa inclui conferências, mesas-redondas, painéis, cursos e outras atividades. Informações: rua General João Telles, 383, 1º andar, CEP 90210, Porto Alegre/RS.



Lançamento — O governador do Rio Grande do Sul, Pedro Simon, se antecipou e lançou a ExpoPointer 90, 13ª edição da maior feira de animais puros da América Latina, com cartazes em português e inglês. De 25 de agosto a 2 de setembro de 1990, em Esteio/RS



Corriedale: o grande destaque

No setor de ovinos, mais uma vez a raça corriedale voltou a se destacar. Conseguiu o maior total de vendas — NCz\$ 319.800,00 — e ficou com o animal recorde dos leilões, “São Marcos 1447” que, com os seus 100kg, conseguiu o preço de NCz\$ 75.000,00, isto é, quase quatro vezes mais que o preço de uma vaca de leite de produção média (animal de exposição). O proprietário, Ignácio Bicca de Freitas, de Alegrete/RS, vendeu para o Condomínio Santa Amélia, de Santo Antônio/RS. Outra comparação válida para situar a alta da ovinocultura em Esteio é analisar o valor do “São Marcos 1447” comparado com os animais de corte expostos, onde cotação de um bom reprodutor ficou em torno de NCz\$ 10.500,00.

CARNÊ REMATE MERIDIONAL.

O Carnê Remate Meridional é a solução para a cobrança das parcelas nas vendas de animais em feiras, leilões ou exposições. É emitido e entregue na hora facilitando e agilizando a transação. O comprador sai do remate sabendo exatamente quanto, quando, como e onde irá pagar. O Meridional fica responsável pela custódia das notas promissórias. Este é mais um serviço do Banco Múltiplo.

MERIDIONAL
O BANCO MÚLTIPLO COM A FORÇA DA UNIÃO

UM GRANDE LANCE PARA QUEM COMPRA.

UM GRANDE
LANCE PARA
QUEM VENDE.



Misterieux Harcon, grande campeão e campeão maior dois anos da raça charolesa

A produção argentina ganha fôlego

Conhecida como uma das principais exposições agropecuárias do mundo, a de Palermo, que acontece desde 1875 em Buenos Aires, capital argentina, teve a sua 103ª edição em agosto passado. Ela aconteceu, neste ano, justamente num momento em que a Argentina atravessa a pior de suas crises econômicas, culminando com uma complicada transição política. E Palermo se transforma num marco de passagem entre o risco e a incerteza.

O presidente argentino, Carlos Saul Menem, em conversa com os dirigentes rurais, na Sociedade Rural Argentina, disse que o setor agropecuário é o pilar fundamental para a formação de riquezas no país e que, para isso, é necessária a adoção de políticas claras e não discriminatórias. Na abertura oficial da "Exposición Internacional de Ganadería, Agricultura e Industria", Menem salientou que "o futuro argentino está no campo" e convocou o campo no sentido de que se torne a alavanca insubstituível da revolução produtiva. Felipe Solá, secretário de Agricultura, Pecuária e Pesca, enfatizou que, na atualidade, o setor agropecuário tem a oportunidade inédita de dar substância à revolução produtiva, porque "não há nada que possa superar o campo em termos de uma resposta imediata aos estímulos macroeconômicos e realizar um aporte extraordinário de divisas para a balança comercial.

Participaram da mostra raças bovinas, eqüinas, ovinas e suínas que, pela situação econômica do país, como



Arquibancadas lotadas e a certeza na recuperação econômica do país



Menem com secretário Solá: "agropecuária será o pilar da revolução produtiva argentina"

também por questões técnicas, registraram queda nos preços em dólar alcançados pelos grandes campeões das principais raças bovinas. Por outro lado, o número de animais em venda foi relativamente escasso. Outro fator que fatalmente influiu para a retirada de animais das vendas foi o alentador discurso proferido por Menem, que levou os criadores a darem a seguinte justificativa: se o campo vai ser reaquecido, "voltamos no ano que vem com dinheiro no bolso, este ano não há". E foi justamente a falta de dinheiro que provocou os baixos preços e escassos lances nos leilões.

Já as vendas dos ovinos corriedale foram ágeis, a ponto do grande campeão da raça, da estância Maria Behety, ter saído da pista vendido para La Juciela, por dois milhões de austrais, o equivalente a NCz\$ 16.000. Va-

le mencionar algumas cifras: os polled hereford reafirmaram sua posição de preferência entre os produtores. Pelo grande campeão, foi obtida a soma de US\$ 20.770 (NCz\$ 83.080), que foi o preço máximo alcançado por um macho bovino. Esta cifra representou uma diminuição de 24 por cento em relação ao ano passado, quando o preço recorde foi de 27.400 dólares (NCz\$ 99.600). O melhor preço entre o aberdeen angus, cujo grande campeão da raça não foi à venda, atingiu 15.385 dólares (NCz\$ 61.540), 42,3 por cento a mais que o melhor macho de 88, mas apenas superior ao da fêmea mais cara deste ano, que saiu por US\$ 15.140 (NCz\$ 60.560). Outra surpresa foi para o touro shorthorn, US\$ 19.230 (NCz\$ 76.920), 66,7 por cento maior que o melhor preço de 1988. Na raça crioula, o maior preço registrado foi de 7.200.000 austrais, o equivalente a NCz\$ 57.600 mil. O maior preço ficou para o reservado de grande campeão dois anos, Tresco M-164 Sucessor, raça brangus, vendido por 20 milhões de austrais (NCz\$ 160 mil). Mesmo com alguns destaques, no geral Palermo não rendeu como em anos anteriores. Os criadores aguardam por uma melhor situação econômica para o país, apostam em Menem e esperam voltar ao parque, no próximo ano, com dinheiro no bolso.

O milho para a próxima safra

A pesquisa oficial divulgou dados sobre as variedades de milho mais plantadas e suas produtividades em ensaios, retificando as informações das tabelas publicadas na edição de julho (As sementes da boa safra). Para o estado de São Paulo, foi utilizado os Ensaios Nacionais de Milho Normal e Precoce, realizados pela Embrapa, safra 87/88 em dez locais do estado apontando os seguintes cultivares com os seus rendimentos médios: Contimax 322 (6.270kg/ha), Agrocere 303 (6.075), Dinamilho 50 (5.912), Germin

nal 500 (5.858), Agrocere 401 (5.532), Pioneer 6875 (5.451), Braskalb XL 678 (5.370), Agrocere 403B (5.261), Cargill 211A (5.261), Pioneer 3210 (5.261), Cargill 111S (5.153) e Braskalb XL 560 (4.882). Já as tabelas a seguir expressam as variedades de maior rendimento no Paraná, com base em levantamento do Iapar, realizado em 13 ambientes do estado, na safra 88/89; e em Minas Gerais, com base nos ensaios Regionais que avaliaram os cultivares comerciais safra 88/89, realizado pela Embrapa.

Paraná

Ciclo precoce	Rendimento	Ciclo normal	Rendimento
Dinamilho 170	9.444kg/ha	Dinamilho 100	8.622kg/ha
Germinal 500	8.440kg/ha	Pioneer 3232	3580kg/ha
Dinamilho 70	8.333kg/ha	Dinamilho 50	8.525kg/ha
Pioneer 3230	8.168kg/ha	Germinal 500	8.440kg/ha
Agromen 2010	8.141kg/ha	Braskalb-XL 678	8.299kg/ha
Braskalb-XL 560	8.135kg/ha	Braskalb-XL 678C	8.169kg/ha
Contimax 322	8.115kg/ha	Agrocere 106	8.131kg/ha
Agrocere 303	8.093kg/ha	Pioneer 3210	8.121kg/ha
Cargill 525	7.888kg/ha	Grão-de-Ouro 1049	8.039kg/ha
Braskalb-XL 599	7.865kg/ha	Contimar 130	8.024kg/ha

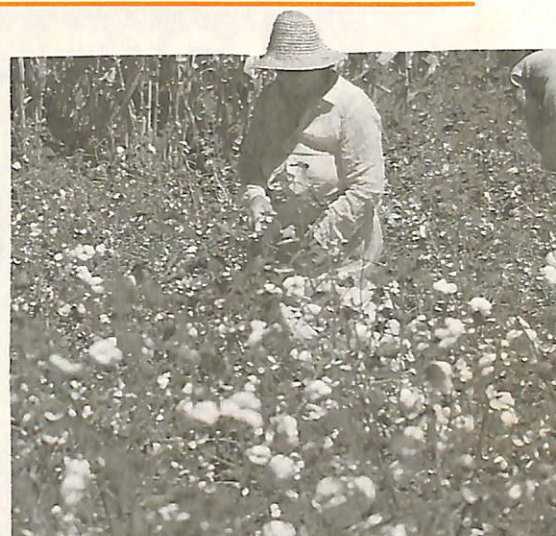
Minas Gerais

Ciclo precoce	Rendimento	Ciclo normal	Rendimento
Agrocere 303	6.190kg/ha	Cargill 111S	5.746kg/ha
Embrapa 201	6.186kg/ha	Pioneer 3232	5.744kg/ha
Dinamilho 170	6.168kg/ha	Braskalb-XL 604	5.701kg/ha
Braskalb-XL 599	6.144kg/ha	Pioneer 3238	5.663kg/ha
Contimax 322	6.111kg/ha	Contimax 533	5.531kg/ha
Pioneer 3230	6.080kg/ha	Germinal 5555	5.514kg/ha
Germinal 500	6.050kg/ha	Dinamilho 100	5.419kg/ha
Cargill 525	6.018kg/ha	Agrocere 302A	5.417kg/ha
Agromen 2012	5.813kg/ha	Colorado 11	5.271kg/ha
Grão-de-Ouro	5.725kg/ha	Agromen 1022	5.059kg/ha

Arroz de várzea

Os interessados em plantio direto de arroz contam, desde o início do ano, com mais uma alternativa para o aproveitamento da área na entressafra: o cultivar de trigo BR 34, especialmente desenvolvido para terras baixas e várzeas. Criado pelo Centro de Pesquisa Agropecuária de Terras Baixas (CPATB-Embrapa), de Pelotas/RS, a partir de trabalhos dos pesquisadores Wilmar Wendt e Vanderlei Caetano, transferidos do Centro Nacional de Pesquisa do Trigo, em Passo Fundo/RS, para o CPATB, o trigo de várzea vem aumentar as opções para cultivos de inverno. Tradicionalmente, a rotação era feita entre arroz, no verão, e pastagens, no inverno.

“A principal característica do BR 34”, diz Caetano, “é a sua capacidade de suportar bem os estresses ambientais de seca e encharcamento do sul do país”. Neste início de difusão, o produto está sendo testado em oito propriedades particulares e em áreas de dois centros experimentais. Nestes dois lugares, devem ser produzidas, para o próximo ano agrícola, cerca de 1.600 toneladas de sementes certificadas. A opção que se abre, então, é grande, principalmente para uma melhor utilização dos cinco milhões de hectares de terras baixas do Rio Grande do Sul que permanecem praticamente em pousio durante a maior parte do ano.



Colheita parcelada melhora o algodão

Pesquisas conduzidas pelas áreas de fisiologia vegetal e fitotecnia do Iapar/PR indicam que a qualidade do algodão e seu rendimento podem ser melhorados. Isto pode ser feito através do parcelamento da colheita, evitando, assim, a permanência de capulhos ao excesso de sol ou à chuva, ou através da desfolha, que possibilita uma abertura mais rápida das bolas, evitando o seu apodrecimento. Os resultados obtidos após vários anos de trabalho autorizam os pesquisadores a afirmar que o parcelamento da colheita é determinante para se chegar a um produto com melhor rendimento e classificação. Ele consiste em efetuar a colheita em três etapas, realizando primeiramente a apanha do baixeiro, depois o meio e, por último, o ponteiro. O parcelamento vai evitar a permanência, por muito tempo, das primeiras bolas que vão se abrindo. A exposição prolongada do algodão no campo, à espera de uma única ou mesmo duas apanhas, pode provocar uma acentuada variação na qualidade do produto e perda no rendimento, causadas por excesso de chuvas ou altas insolações. Para os técnicos do Iapar Jamil Marur e Ruy Seiji Yamaoaka, em caso de chuva pode ocorrer o manchamento da fibra, causada pela coloração avermelhada da maioria dos solos da região algodoeira. Já a insolação, também não interessa ao produtor, por resultar em menor peso, em função da excessiva perda de umidade das sementes.

*A era é do sêmen sexado,
mas há produtores que ainda nem
descobriram a inseminação*

Genética no ano 2000

A American Breeders Service (ABS) é a maior companhia privada de venda de sêmen dos Estados Unidos e também a maior companhia do mundo na área de inseminação artificial. Nos Estados Unidos, representamos 25 por cento do mercado total de sêmen, e somos a única empresa individual da área. As outras empresas que dividem o mercado norte-americano são *pools* de companhias. No Brasil, a empresa começou a atuar em 1960, através de convênios com os governos estaduais de São Paulo e Rio Grande do Sul. Hoje, os melhores animais leiteiros que temos aqui são originários de sêmens de animais dos Estados Unidos e Canadá. Atualmente, já utilizamos o mesmo material genético utilizado lá. Com isto, estamos ganhando muito tempo em termos de pesquisas, pois, embora tenhamos bons pesquisadores, ainda não temos toda a estrutura que existe no setor de pesquisa genética lá. Infelizmente, porém, a porcentagem de produtores brasileiros que usam este material é muito pequena, de aproximadamente 25 a 30 por cento no rebanho leiteiro e de 0,5 por cento entre as vacas de corte. Isto em inseminação artificial — que é a tecnologia mais difundida. De qualquer forma, trabalhar com material de inseminação não testado é uma bobagem, é um desperdício de investimento e de tempo. Hoje, os norte-americanos já não se contentam em testar seus reprodutores somente através do teste de performance — que avalia os melhores reprodutores — e com o teste de progênie — que analisa a sucessão do reprodutor. Com o emprego dos supercomputadores, eles estão cruzando todos os dados genéticos de reprodutor, tanto as informações de progênie, como todos os dados produtivos de seus ascendentes, descendentes e parentes colaterais. O touro de corte, assim, não é avaliado só através de seus filhos, mas também através de suas irmãs, de suas meias-irmãs, da sua avó, da sua mãe. Isto significa uma segurança muito maior na hora de adquirir e usar o sêmen de um determinado touro. As características genéticas são responsáveis em 40 por cento do resultado produtivo final do animal; o resto é influência de clima, adaptação, alimentação e outros fatores. Após o uso da inseminação, foi a vez dos transplantes dos embriões. Depois, chegou a bipartição dos embriões e hoje já está se fazendo a clonagem dos embriões. Ela é realizada da seguinte forma: quando o embrião atinge uma divisão de 32 células, cada uma destas células é colocada no lugar do núcleo de um óvulo não fecundado, gerando 32



embriões geneticamente idênticos. Estes poderão ser novamente divididos, e assim sucessivamente. Serão produzidos milhares de animais geneticamente iguais.

É uma revolução em termos de reprodução animal e pesquisa genética. No entanto, é exatamente aí que deve aumentar o rigor nos testes de avaliação, pois podemos estar multiplicando um animal com características indesejáveis. A ABS já montou uma empresa especializada em clonagem de embriões. Além disso, no máximo em três anos estaremos com sêmen sexado no mercado mundial, produzindo 90 por cento do sexo desejado. A Universidade de Wisconsin já terminou esta pesquisa e a ABS já se prepara para lançar es-

se material comercialmente. Aqui no Brasil, temos que ter um pouco de paciência e cuidado em relação a estas novidades tecnológicas. Às vezes, nossos criadores correm à frente, em busca de novidades, sem saber direito como utilizar a tecnologia que já é de domínio. É o caso da própria inseminação artificial. A técnica já é banal entre uma elite de criadores, mas ainda não se popularizou e não se simplificou. Já estamos passando para o transplante de embriões sem ter avaliado estes embriões. Isto implica num risco muito grande. Antes de se lançar na tecnologia de ponta deveríamos aprender a inseminar com perfeição. Infelizmente, muitos dos nossos produtores não são ambiciosos, não procuram adotar tecnologias que promoveriam sua produção. Por sorte, porém, uma nova geração de pecuaristas já está atuando com esse arsenal tecnológico. Há, ainda, outra questão: as empresas comerciais, e em especial a ABS, possuem o máximo interesse em avaliar as qualidades genéticas do sêmen dos touros nacionais, pois só assim conquistaremos outros mercados. Nós, por exemplo, vendemos aqui sêmen testado nos Estados Unidos, mas vendemos lá sêmen que não é provado aqui. Isto é ruim para a nossa imagem de fornecedores de sêmen, e é muito ruim para o conceito do pecuarista brasileiro. Por isso, concordamos que o padrão racial de animais presentes em exposições brasileiras como a Expointer é muito bom. Já quanto à qualidade genética, tem que provar. Acredito que existam excelentes animais quanto às características genéticas, mas eu gostaria de saber quais são eles.

■ **Sérgio Padilha**
Veterinário da ABS

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

O FARPADO DE PESO.



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.

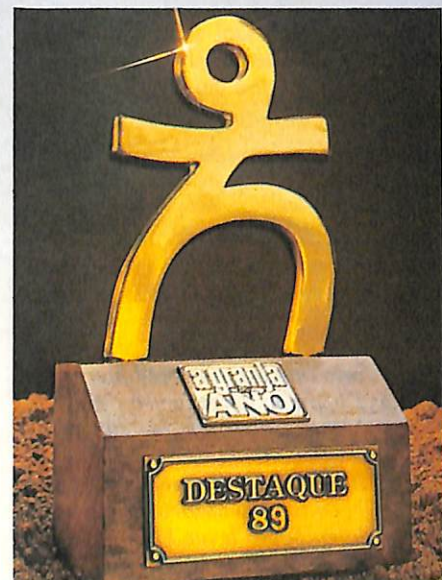


ESTA É A MARCA DO VENCEDOR.



PURINA.

***Tetracampeã
como “Destaque” em
Nutrição Animal.***



Purina