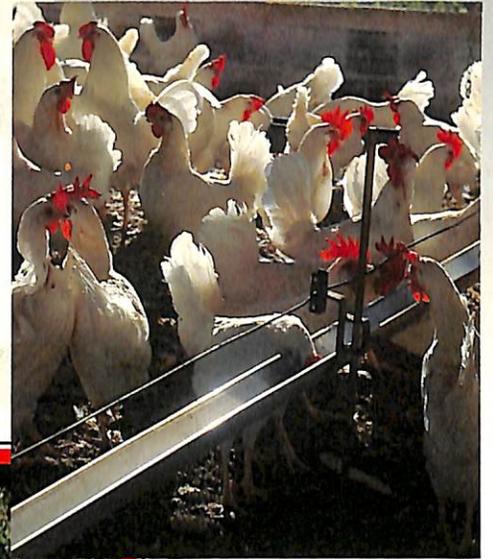


# a granja

A REVISTA  
DO LÍDER RURAL



**Integração na avicultura:  
a parceria que deu certo**

**Depoimento  
Tudo sobre ovinos-carne**

**Como foram os leilões em 1991**



**Coamo: a maior  
cooperativa  
singular do País**

**A força & o poder do cooperativismo**

# ALUGUE COMPRANDO. USE O LEASING MERIDIONAL.



Quando você usa o Leasing Meridional sobram vantagens para sua empresa. Seu capital de giro fica liberado, os bens do Ativo Permanente de sua empresa são renovados ou modernizados e você ainda tem dedução total no Imposto de Renda. Os prazos são longos (24 ou 36 meses) aliviando seu fluxo de caixa. Não imobilize seu dinheiro. Use o Leasing Meridional. Também disponível

para profissionais liberais e trabalhadores autônomos. Visite sua Agência Meridional e conheça as diferentes modalidades operacionais do leasing, uma delas estará adequada a sua realidade.

**MERIDIONAL**  
O BANCO COM A FORÇA DA UNIÃO



# Cordeiro para a mesa do Brasil

---

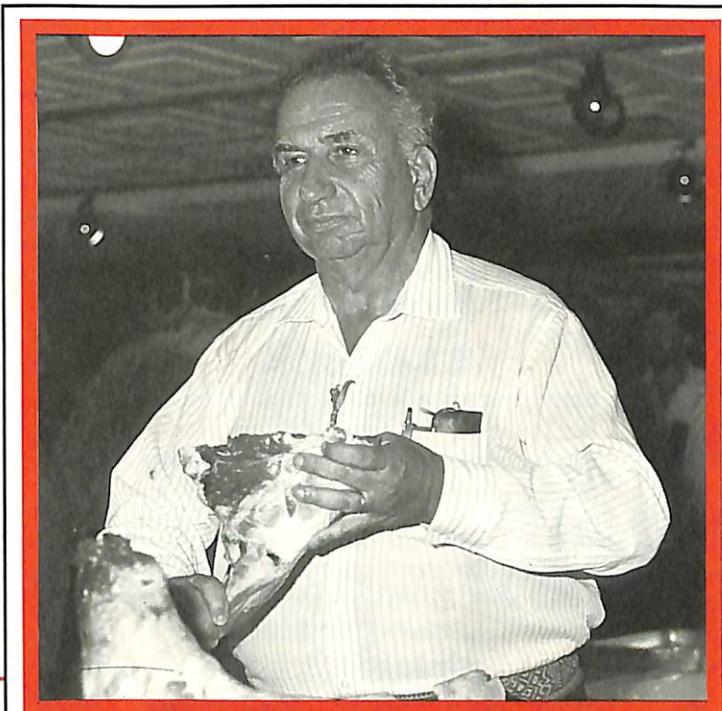
**U**ma experiência forjada em pouco mais de uma década na criação de ovinos-carne, em especial das raças ile de france e suffolk, foi suficiente para que o agropecuarista gaúcho Armando Chaves Garcia de Garcia se tornasse um dos principais expoentes da ovinocultura brasileira. Respalhada em técnicas de última geração, a Cabanha Cerro Coroado, em junho de 89, lançou um auspicioso projeto, denominado "Cordeiro Tipo Carne para a Mesa do Brasil". A meta é serem abatidos 100 mil cordeiros/ano, e isto até 95, garante Armando.

A previsão para este ano é atingir a marca dos 10 mil cordeiros para abate, com 20 mil fêmeas em produção, mil ovelhas PP, fechando em 35 mil ovinos. O número final só será atingido, explica o produtor, através de um sistema de integração que está sendo estudado, similar ao existente com aves, suínos e até mesmo com bovinos. A Cerro Coroado vai en-

trar com os cordeiros ou as ovelhas e o criador com o cuidado, num regime de parceria.

Mas nem só de pão vive o homem. Além das ovelhas, Armando Garcia e família trabalham com gado, tendo uma produção de 4 mil terneiros. E, na área agrícola, a empresa, na safra 90/91, colheu 200 mil sacos de arroz, e de soja — um ano ruim por causa da seca — 20 mil sacos.

Com 62 anos de idade, Armando é casado, tem quatro filhos e é bacharel em Direito. Toda a família pega junto, e a diversificação e inovações dos negócios são uma tradição. Um exemplo recente que pode ser citado foi o que aconteceu durante o 5º Remate Anual da cabanha, em dezembro último, quando houve um "troca-troca", ou seja, o cliente levou o carneiro e só vai pagar em maio, com a produção em cordeiros. Esta foi uma das maneiras encontradas para driblar a crise.



Armando Garcia de Garcia quer abater 100 mil cordeiros/ano até 95

**A Granja** — Como surgiu e por que o interesse pela ovinocultura, em especial a tipo carne?

Armando Garcia — O meu filho Theófilo é quem realmente gosta de ovelhas. Em função disto, começamos a nos dedicar e sentimos ser um negócio muito interessante. Para o resto foi

um passo.

**P** — Por que a preferência pelas raças suffolk e ile de france?

**R** — A nossa atividade com a ovinocultura começou em 1980, época em que chegaram as primeiras importações da raça ile de france, o que realmente era um desejo da família. Po-

rém, como esta aquisição no exterior estava muito demorada, fato comum nestas transações, recebi um convite do amigo Érico Ribeiro (maior plantador individual de arroz do País), para assistir a um remate no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio. Naquela ocasião, seriam leiloados ovinos

suffolk. Eu gostei e comprei dois carneiros e 16 ovelhas. Assim é que, de fato, optamos por estas duas raças.

**P — O senhor vê vantagens em relação às demais raças voltadas à carne?**

**R — Não.** Nos ovinos-carne, todos têm as suas especificações e especialidades. Nas carcaças que conhecemos aqui, até 19kg, nenhuma delas tem alteração. Umam acumulam menos gordura que outras, porém até 19kg todas se equivalem, tanto a suffolk, ile de france, texel, como a hampshire down e border leicester. Enfim, tudo é a mesma coisa.

---

## Produzir 500 mil fêmeas é a nossa meta

---

**P — Como está o “Projeto Cordeiro Tipo Carne para a Mesa do Brasil”, lançado em 89?**

**R — Ele está numa fase bastante avançada.** Não conseguimos, até o momento, chegar nas 50 mil fêmeas em produção, mas acho que atingiremos esta meta em 95. Hoje, estamos com 20 mil fêmeas produzindo, de um total de 25 mil. Nos próximos três anos alcançaremos a última etapa, que será um projeto de integração, isto é, quando as pessoas têm campo e não possuem ovinos, nós entraremos com os animais e faremos a parceria.

**P — Já existem locais definidos para estes criatórios?**

**R — Vamos escolher determinados municípios e, com auxílio das autoridades veterinárias locais, chegaremos às pessoas com condições, que tenham interesse em criar e queiram desenvolver esta atividade conosco, em regime de parceria.**

**P — Dentro deste programa, dá para dizer qual a porcentagem de suffolk e ile de france?**

**R — Praticamente cerca de 50% de cada uma das raças.**

**P — Qual a produção necessária para alcançar a meta estabelecida no projeto?**

**R — O número alvo que estabelecemos é 100 mil cordeiros tipo carne, o que corresponderia a uma produção de 1.300 toneladas.** Esse volume representa nada menos do que 50% dos abates no Rio Grande do Sul, em ter-

mos de ovinos. Então, esta é uma meta que procuramos e perseguimos. Porém é evidente que sozinhos não teremos êxito, mas quando a integração estiver funcionando, no fim deste século, será realidade.

**P — Como é a integração voltada para a produção de ovinos para abate?**

**R — Após escolhidos os municípios, faremos concursos para selecionar os veterinários que serão responsáveis pelas diversas regiões.** Certamente eles estarão vinculados à Secretaria da Agricultura dos locais ou a algumas cooperativas, bem como às forças vivas da comunidade. Vamos elaborar manuais de criação, pois serão pessoas sem conhecimento da atividade.

**P — E em relação à entrega dos animais, como funcionará?**

**R — Ainda não está completamente definido.** A intenção é entrar com as ovelhas, bem como com a inseminação através de sêmen fresco. Posteriormente, estes técnicos acompanhariam a parte de sanidade e orientação. Também temos consciência de que não haverá um número determinado de animais. Poderíamos exemplificar com a integração de aves e suínos. A única diferença é que não haverá o cordeiro de um dia!

**P — Serão quantos tipos de integração?**

**R — Pelo menos dois.** No primeiro entregaremos a fêmea e procedemos a sua inseminação, resultando na produção do cordeiro. No outro, o integrado recebe o cordeiro para fazer o acabamento.

---

## O grande passo será o projeto integração

---

**P — Quando entraria em funcionamento?**

**R — Neste ano e no próximo iniciaremos os testes, pois em termos de Brasil isto é novidade no setor de ovi-**

nos. No Uruguai já existe e se chama capitalização.

**P — A Cerro Coroado já fez as contas do que investiu em ovinos nos últimos 11 anos?**

**R — É difícil quantificar em função do longo tempo decorrido.** Hoje estamos, em conjunto com a Arco (Associação Brasileira de Criadores de Ovinos), com um projeto genético no controle da micronagem da lã dos ovinos tipo carne, porque não existe nada neste sentido. Além disso, participamos, com o Centro Nacional de Pesquisa de Ovinos (CNPO), de Bagé, de um trabalho de controle de carga, e ainda do desenvolvimento de uma técnica capaz de mostrar que um carneiro “x” é melhorador, que vai proporcionar um olho de lombo com tantos centímetros quadrados, um ganho de peso acima de “y” gramas, etc.

**P — Quais as tecnologias adotadas pela cabanha?**

**R — A inseminação por laparoscopia se faz em nível de remate, e inseminação normal em todo o rebanho, sendo em seguida repassado o carneiro.** Neste ano vamos fazer um controle com ultra-sonografia para que se consiga realizar dois tipos de cobertura: uma no cedo, que ocorreu no mês passado, e outra no tarde (março-abril). Temos que evitar a parição nos períodos de inverno, responsável por um prejuízo muito grande no ano passado.

---

## O troca-troca está incorporado no nosso marketing

---

**P — Como surgiu a idéia do remate troca-troca?**

**R — Para começar nem foi minha, mas de meu filho Armando.** Nós sempre temos procurado criar, em nossos leilões, alguma inovação. E nos pareceu que essa era uma boa idéia, uma vez que o comprador não precisaria desembolsar o dinheiro no ato. Esta primeira experiência, ocorrida em dezembro último, foi válida apenas para a aquisição de carneiros. O pagamento do animal vai ocorrer em maio, com a entrega de cordeiros vivos, de raças carne. A aceitação foi na ordem de 17% dos compradores, de um total

de 30 criadores que adquiriram animais.

**P — Ainda existe preconceito com a carne ovina?**

**R —** Sim, embora bem menor do que há dez anos. Hoje posso dizer, pelo menos em termos de Rio Grande do Sul, que a carne ovina está na moda.

**P — Que produtos a Cerro Corrado põe no mercado?**

**R —** Temos um acordo com a rede de hotéis Plaza para o fornecimento de carnes para os congelados, bem como cortes de cordeiro. O aproveitamento das peles para confecção de peças de vestuário está em estudo. As peças são provenientes dos animais abatidos e comercializadas junto ao varejo. E a carne é distribuída também pela Cabanha Alice.

**P — Quais as classes em condições de comprar tais produtos?**

**R —** Bem, num primeiro momento, como o cordeiro não é uma carne barata, está voltado para as classes A e B. Porém, quando introduzirmos a carne da ovelha, do cordeiro tipo lã e do capão, vamos poder entregar para as classes C e D um produto com o mesmo valor protéico e com um custo mais baixo. O cordeiro tipo carne é caro.

## A procura por carne de ovelha é crescente

**P — E como seria esta carne do cordeiro tipo lã? E a gordura?**

**R —** O cordeiro tipo lã hoje tem uma diferenciação de preço de mais ou menos 25%, comparado ao outro. Evidentemente que este ganho de valor é transferido ao consumidor. Este animal não pode ser abatido com peso superior a 20kg, pois acontecendo o abate com mais de 20kg, haverá um acúmulo de graxa, já que este animal geneticamente é voltado para lã, gordura e carne. Enquanto que, para o outro, a ordem de aptidões é carne, lã e gordura. No mundo inteiro, a tendência é comer carne com menos gordura por causa do colesterol.

**P — O mercado de carne ovina é comprador?**

**R —** É totalmente. Nem dá para chegar a pensar em termos de Brasil.

A maior escassez ocorre na entressafra, época de inverno. Só para citar um exemplo quanto a consumo, somente uma rede de supermercados, no Rio Grande do Sul, vende 40 toneladas/mês, tanto tipo carne como lã. E a procura é crescente.

## O Mercosul para carne ovina será ótimo

**P — A situação nacional não é das melhores. Dentro deste contexto, como o senhor vislumbra êxito em seu projeto?**

**R —** Pelo que sinto, posso afirmar que há sucesso nesta iniciativa. Quando se começou a falar em ovino-carne, cerca de dez anos atrás, ninguém acreditava que pudéssemos chegar ao patamar em que estamos agora. No último remate, reunimos 88 compradores, tanto de carne como de ovelhas, com vendas de 100% e 92%, respectivamente. Estes números, para mim, significam que a ovinocultura de carne está tendo uma implementação bastante interessante, e nós, particularmente, temos contribuído para isso.

**P — Como está a ovinocultura do sul do Brasil?**

**R —** Especificamente em território gaúcho, ela encontra-se em moldes muito pequenos. Apenas o Uruguai dispõe de 25 milhões de ovelhas; a Argentina tem 40 milhões, e a Nova Zelândia, do tamanho do Rio Grande do Sul, conta com 65 milhões de ovinos. O rebanho rio-grandense gira em torno de 8,5 milhões, o que é muito pouco. Devemos pensar, no mínimo, em quintuplicar este valor, seja em termos de lã, seja de carne. A minha opção foi pela carne por me parecer um mercado mais estável.

**P — E com o Mercosul, há moti-**

**vos para o criador ficar preocupado?**

**R —** Tanto no Uruguai como na Argentina existem poucos ovinos tipo carne, o que dá ao Brasil uma certa vantagem. No entanto, é lógico que como eles possuem um rebanho maior, no momento em que se dedicarem a uma absorção, como estamos fazendo aqui, gozarão de melhores condições. Por enquanto, os "hermanos" não optaram por esta diversificação.

## Com urgência precisamos dobrar a produção primária

**P — Como o senhor enxerga a situação social brasileira, bem como seus reflexos na agropecuária?**

**R —** Sinceramente, o único problema que me preocupa é de ordem social, e é muito grave. O governo perdeu a oportunidade de tomar as medidas que teriam, talvez, minorado esta questão, quando havia credibilidade. Agora, a saída é um acordo nacional, buscando uma solução através da atividade primária. Podemos dizer que a agricultura, mais rápida do que a pecuária, apresenta soluções, respostas, em curto prazo, isto é, em apenas seis meses. Já alcançamos produções de 70 milhões de toneladas e hoje estamos abaixo de 60 milhões. Precisamos, de forma urgente, dobrar a produção agrícola, pois, para cada dez milhões de toneladas de grãos, são gerados nada menos do que US\$ 3 bilhões.

**P — E, para finalizar, qual a receita que o senhor daria para o País deslanchar?**

**R —** Em primeiro lugar, o máximo estímulo à atividade primária, pois temos conhecimentos, uma população que cresce 22% ao ano, os mais variados climas e uma importante rede hidrográfica. Em segundo lugar, desestatizar tanto quanto possível e, finalmente, fixar o dólar no seu valor máximo, o que for tecnicamente possível, é claro.



Editor e  
diretor-presidente:  
Hugo Hoffmann  
Diretora comercial:  
Leoni Zaveruska  
Diretor-executivo:  
Jorge Luzardo C. Silva

# a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

#### REDAÇÃO

Luiz Fernando Boaz (repórter), Antonio Sobral (fotógrafo), Iara Salin Gonçalves (revisão). Colaboradores: Eduardo Hoffmann, Luiz Fernando Lemmert, Paulo Alberto Moraes e Mauro Gregory Ferreira.

#### COMPOSIÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet e Paulo Nobre (composição).

#### CIRCULAÇÃO

Antônio Correa Martins (supervisor de assinaturas), Sérgio Luiz Koan (supervisor de venda avulsa), Gustavo Hoffmann (assistente), Sinara Weber da Costa (coordenadora).

#### PUBLICIDADE

Isabel Cristina Soares (contato).

#### SUCURSAL DE SÃO PAULO

Praça da República, 473, 10º andar, conj. 102, fone (011) 220-0488, telex (11) 31567, fax (011) 220-0686, CEP 01045, São Paulo/SP.

#### Representantes/Publicidade

DISTRITO FEDERAL - OBN - Organização Brasileira de Notícias, SDS Lote 78, Bloco M, Ed. Cine Venâncio Jr., 1ª e 2ª subsolos, telex (61) 2260, fone (061) 225-6248 e 225-5934, CEP 70302, Brasília/DF; PARANÁ - Spala - Marketing e Representações, Rua Conselheiro Laurindo, 825, conj. 704, fone (041) 222-1766, CEP 80060, Curitiba/PR; RIO DE JANEIRO - Lobato Propaganda e Marketing Ltda., Rua Siqueira Campos, 43, 8º andar, conj. 835, fone (021) 256-8724, CEP 22031, Rio de Janeiro/RJ; MINAS GERAIS - Mário Neves - Rua do Ouro, 104 - conj. 902 - fones (031) 223-1964 e 227-8829 - CEP 30210 - Belo Horizonte/MG.

A Granja é uma publicação da Editora Centaurus Ltda, registrada no DCDP sob nº 088, p.209/73. Redação, Publicidade, Correspondência e Distribuição: Av. Getúlio Vargas, 1556 e 1558, fone (051) 233-1822, telex (51) 2333, fax (051) 233-2456, cx. postal 2890, CEP 90060, Porto Alegre/RS. Exemplar avulso, Cr\$ 4.000,00; exemplar atrasado, Cr\$ 5.200,00. A revista não se responsabiliza por originais não-solicitados.

Saiba  
as vantagens  
de assinar

# a granja

Ligue  
(051)233-1706

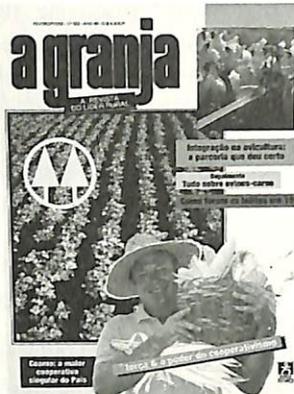
## ÍNDICE

### NESTA EDIÇÃO

- No depoimento  
você vai saber  
quase tudo sobre  
ovinos-carne, na  
entrevista  
ping-pong com o  
maior produtor  
brasileiro, Armando  
Garcia de  
Garcia..... 03
- O cooperativismo  
brasileiro. Uma  
radiografia  
atualizada do que  
está acontecendo  
neste importante  
setor de nosso  
agribusiness ..... 12
- A integração na  
avicultura merece  
nesta edição um  
destaque todo  
especial ..... 32

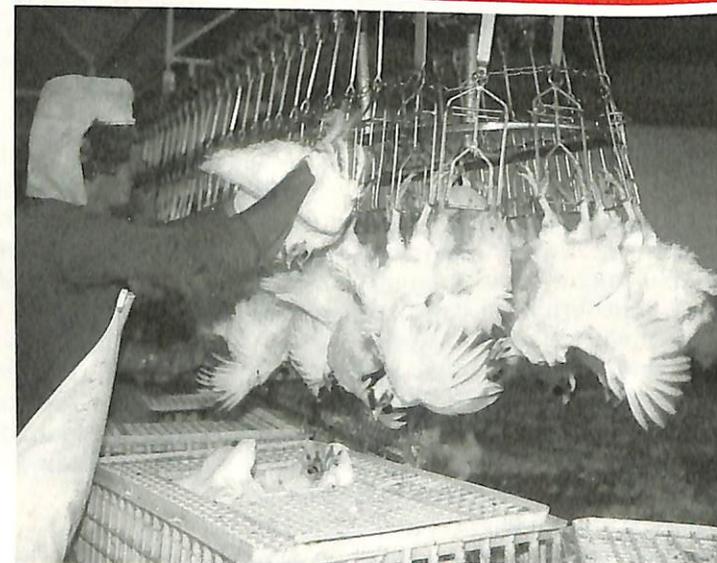
## SEÇÕES

- Aconteceu ..... 7
- Caixa Postal ..... 8
- Aqui Está a Solução ..... 9
- Eduardo A. Reis ..... 10
- Porteira Aberta ..... 11
- Mundo da Criação ..... 43
- Agribusiness ..... 44
- A Granja Leilões ..... 45
- Trator/Colheitadeira ..... 46
- Novidades no Mercado ..... 48
- Ponto de Vista ..... 50



## NOSSA CAPA

Mostra um pequeno agricultor com as primeiras espigas de milho colhidas na safra do cedo. Caso São Pedro ajudar, as perspectivas são muito boas, com produção excepcional de milho.



---

## No varejo 1991 foi péssimo. No atacado, nem tanto.

---

O ano passado começou com guerra no Golfo Pérsico. A guerra não derrubou Saddam nem a ministra Zélia, que continuou firme, depredando psicopaticamente a agricultura brasileira, recusando qualquer recurso financeiro para o setor primário. Baixo-astrol, implorou a ajuda dos deuses negativistas e eles atenderam. As nuvens naquela época também eram inférteis. Não choveu. No meio dessa aridez, o presidente Collor, graças a muitas pessoas, mas principalmente à ação do seu ministro da Agricultura, promulga a Lei Agrícola, que na época não teve a repercussão merecida, uma vez que se tratava de matusalênica reivindicação do setor. A posterior queda da agora ex-ministra Zélia trouxe consigo uma reviravolta conceitual de 180 graus em relação às coisas do campo. O novo ministro da Economia sinalizou de imediato a mudança, indo visitar pessoalmente seu colega da Agricultura, quanto antes. Este, por sua vez, não conseguia ser recebido pela antiga titular. As coisas continuaram difíceis, mas em 3 de outubro veio o Pacote Agrícola. Finalmente as torneiras do crédito, embora com certo atraso, chegaram para ajudar o custeio do produtor rural. Foi uma virada. Principalmente de conceito.

---

## Fazer Previsões. Coisa de Economista desempregado

---

É verdade. Mas, à esta altura do

campeonato, dá para prever alguma coisa. Basta seguir os sinais.

1. Embora insuficiente, o dinheiro de outubro/91 alavancou o pessoal. E a turma plantou mais e melhor.

2. São Pedro está ajudando a turma do Sul, onde realmente a produção é significativa. É bem verdade que lá no Nordeste a seca atinge 1 milhão de km<sup>2</sup>. Pelo jeito, a velha indústria da seca continua firme e repetitiva.

3. As pragas da lavoura até o momento estão calmas.

4. Tudo indica que vamos ter uma produção bastante interessante de soja, arroz, milho e algodão, produtos que pesam no comportamento da economia brasileira.

5. O preço do café, que durante quase três anos esteve em queda livre, mostra tendência de recuperação. A laranja, que vinha com preço aviltado até outubro do ano passado, recuperou-se.

6. Boschero, último representante do Zélia Boys Team, caiu. Caiu tarde, mas caiu. Com suspeito: a importação desnecessária de 100 mil toneladas de carne da Europa parece malcheirosa. Paulo Roberto Cunha, político, fazendeiro e homem ligado ao cooperativismo assumiu a Companhia Nacional de Abastecimento. Tudo indica, uma nomeação bem melhor para a classe e para o Brasil.

7. O governo acaba de anunciar mais Cr\$ 100 bilhões para o campo. Não é muito, mas ajuda.

8. A Bolsa de Mercadorias & Futuros, que pouca gente conhece, já ultrapassou as Bolsas de Valores do Rio de Janeiro e São Paulo, em totais diariamente negociados. Poucos sabem, mas em seus pregões diários movimentam cerca de US\$ 150 milhões.

9. Produtores, cooperativas,

exportadores estão pensando seriamente em resolver o impasse do trigo. Tanto que A Granja abordará o assunto como pauta principal em nossa próxima edição. Há grande movimentação neste segmento.

10. Aparentemente, o Plano de Reforma Agrária do Ministério de Agricultura de assentar 400 mil famílias até o fim do mandato do presidente Collor é mirabolante no seu objetivo final. Mas por outro lado, parece ser mais consistente e tudo indica que existe mais vontade política de vê-lo em ação do que em todos os anteriores. De qualquer maneira a palavra final deverá ser do Congresso Nacional, que terá de regulamentar dois artigos da Constituição. Será preciso definir o que é terra produtiva e improdutiva. Também será necessário estabelecer o que é média e pequena propriedade. Se o novo plano conseguir diminuir as tensões no campo, já terá sido um bom negócio.

11. Tudo indica que a safra de verão não será de largar foguetes, mas ajudará em muito o País e, principalmente, o ânimo dos produtores. Este fator psicológico será bastante estimulante para o retorno dos investimentos na área rural.

12. A retomada do crescimento será pela agricultura. Isto é óbvio. Resta saber como se comportará a economia como um todo. Pois não adiantará a agricultura ir bem e o Brasil nem tanto. Afinal, estamos passando pela pior recessão de todos os tempos. E, enquanto a inflação não for enfrentada de frente e os impostos não forem cortados (principalmente ICMS), a vaca continuará atolada no brejo, apesar dos sinais positivos assinalados e registrados acima.

## Simplória receita

“O articulista Eduardo Almeida Reis, na edição de *A Granja* de outubro/91, emitiu opiniões que, pela sua gravidade, merecem algumas considerações. Diz Almeida Reis: ‘Otimista nato, sempre acho que o salário chega ao fim do mês (...) e que o Brasil é viável, desde que nos seja possível substituir os 150 milhões de tupiniquins por uns 50 ou 60 milhões de chineses’.

Esse otimismo está muito simplista e não deixa de ter uma dose de pessimismo, por que não dizer de incompetência, quando o mesmo se acha inferior ao cidadão chinês. Já li algo a respeito de racistas que preferem os japoneses, outros um pouco mais hileristas preferem um europeu de olhos azuis.

De minha parte não me considero inferior a cidadão de qualquer país do mundo. O nosso subdesenvolvimento não passa — e não precisa — por teorias arianas ou outras semelhantes. A crise que estamos vivendo, que adianta não ser pior do que a de 20 anos atrás, foi provocada por uma seqüência de políticas perversas que privilegiaram — e continuam — uma elite, em detrimento da maioria esmagadora da população do País. Políticas que foram ditadas de fora com o intuito de nos tornar cidadãos de segunda categoria e mão-de-obra barata para as potências estrangeiras. Quanto ‘ao salário chegar ao fim do mês’, é evidente que o salário do cidadão Eduardo Almeida Reis deve chegar com tranquilidade ao fim dos 12 meses. O da maioria da população brasileira acaba sempre antes do final do mês. Por outro lado, afirmar que ‘nas crises de 20 anos atrás, não havia o banditismo desenfreado, a inflação incontrolável, a corrupção generalizada e o terrível problema social dos menores abandonados’, é não ter vivido nesse período no Brasil ou, coisa que não acredito, o sr. Eduardo Reis está mal informado.

Nos meus 48 anos bem vividos, sempre junto aos meus irmãos tupiniquins, que construíram e constroem as riquezas deste país sem usufruí-las, lembro-me muito bem — não estou louco e tampouco mentindo — de que

banditismo tínhamos de montão, a inflação corroía os salários, o analfabetismo campeava, a corrupção era até pior, e os menores abandonados proliferavam. Só que a nossa imprensa falada, escrita e televisada estava amordaçada pelos Atos Institucionais e também pela autocensura. Era proibido denunciar falcaturas, era crime falar em crise! A teoria de Malthus há muito foi sepultada. Não existe ‘parição criminosa’, mas, sim, castração criminosa das jovens mulheres brasileiras. Segundo notícias de jornais e afirmações de cientistas sociais, a política de esterilização ou, como queiram, de controle de natalidade, fará com que cheguemos ao século 21 com uma população de prolectos.

Aí essas teorias arianas poderão ser bem-sucedidas, já que, sem tupiniquins, poderemos importar ‘superiores’ de olhos azuis, esverdeados, olhos rasgados ou de outros tipos e tonalidades. Aí, sim, será uma receita simples de ser seguida, porque essa defendida pelo articulista Reis não passa de uma simplória receita.”

*Eng. agr. Valdir Izidoro Silveira  
Cascavel/PR*

## Burocracia ou cautela

“A revista *A Granja* informa que foi negada autorização para importação de bovinos da Itália ao sr. Nelson Silveira, no final de 1990, o que teria prejudicado o pecuarista. Sobre o assunto, relatamos o seguinte:

1. As autorizações de importações são pautadas em aspectos técnico-científicos e em parâmetros internacionais definidos pelo Escritório Internacional das Epizootias — OIE, Paris. Estes aspectos determinaram uma situação de risco sanitário em relação às importações de bovinos e suínos da Itália, face à ocorrência, naquele país, das seguintes doenças:

### a. Febre Aftosa

No período de 1984 a 1987, uma epidemia de febre aftosa na Itália (ocasionada por um subtipo de vírus, exótico para o Brasil) resultou na suspensão das exportações de animais susceptíveis e de certos produtos de origem animal para os demais países da Comunidade Econômica Europeia-

CEE. O Brasil também suspendeu a importação de animais susceptíveis à febre aftosa de procedência da Itália.

### b. PPCB

Dentre as exigências para a importação de bovinos, inclui-se a declaração de que a Itália é ‘livre de pleuropneumonia contagiosa bovina (PPCB)’. A ocorrência dessa doença no norte da Itália, em outubro de 1990, obrigou-nos a suspender as importações de bovinos deste país. A PPCB é de especial gravidade e nunca foi registrada no Brasil nem ocorre em nenhum país das Américas e Oceania.

### 2. Processo do sr. Nelson Silveira.

O pedido de importação de bovinos efetuado pelo sr. Nelson Silveira, em virtude da situação de ocorrência de Pleuropneumonia Contagiosa Bovina — PPCB, na Itália, foi negado em dezembro de 1990.

A proibição de importação manteve-se até agosto de 1991, quando novas condições foram acordadas com as autoridades italianas. Estas condições incluíram a quarentena dos animais na origem e no Brasil, na Estação Quarentenária de Cananéia, Estado de São Paulo, onde são colhidas amostras laboratoriais para determinar se os animais são portadores da PPCB.

Não temos registro de outro requerimento de importação de bovinos da Itália pelo sr. Nelson da Silveira.

### 3. Conclusão

As solicitações de importação, em especial de animais vivos, são objeto de análise criteriosa pelo setor técnico, inclusive de gestões internacionais. Não se trata de burocracia, mas de zelo com o patrimônio nacional, preservando-o da possível introdução de doenças.

No Brasil seriam afetadas as exportações de bovinos, bubalinos, caprinos, ovinos, etc.

A situação sanitária da Itália em relação à PPCB, as características da doença e o impacto econômico sob nossa população bovina, na eventualidade de sua introdução no Brasil, justificam plenamente as medidas acauteladoras adotadas.”

*Tânia Maria de Paula Lyra  
Chefe gab. SNAD/Brasília*



## Dúvidas com a aveia

“Sou assinante da revista *A Granja* e gostaria de obter resposta a uma dúvida que tenho. A situação é a seguinte: semeei aveia comum (*avena sativa* L.) em uma área pequena a lanço. A aveia, sendo gramínea anual, está sementando. Gostaria de que me informassem se as sementes que caíram nesta área poderão formar uma pastagem perene de aveia, com o tempo? A semente possui dormência?”

Luciana Quadros  
Pelotas/RS

**R** — Com relação a sua pergunta sobre aveia comum, buscamos a resposta com o engenheiro-agrônomo Fernando Gimenez, da Agronatura Sementes, que fez as seguintes considerações:

— As sementes de aveia sativa (aveia branca) não têm dormência. Esta característica somente se manifesta em leguminosas (trevos, alfafas e cornichão);

— Não possuem tegumento firme, como outras gramíneas, entre elas a aveia preta e a pensacola;

— A aveia branca é uma gramínea anual de inverno que apresenta o tegumento permeável e não possui dormência. Portanto, não dispõe de características mínimas para se tornar uma pastagem de comportamento perene;

— Através da ressemeadura natural pode-se conseguir a perpetuação da pastagem em algumas espécies de

gramíneas anuais (azevém anual e aveia preta) com alto percentual de sementes firmes e em certas leguminosas anuais (trevo branco, vesiculoso, subterrâneos) devido ao percentual de sementes duras.

## Capim-gordura no carrapato

“No ano passado tive muito problema com carrapatos, na minha propriedade. Agora me disseram que há um tipo de erva que combate o carrapato e substituí o tratamento químico. Gostaria de saber se vocês têm alguma informação sobre o assunto.”

João Vicente Guedes  
Itaquiraí/MS

**R** — Há uma forrageira, conhecida como capim-gordura, também chamada de capim-catingueiro, capim-melado ou capim-meloso, que é usada para combater o carrapato.

A gramínea é resistente à seca e sensível ao frio. Adapta-se facilmente a solos nobres e é de fácil propagação. Ela é dotada de uma espécie de pêlo que secreta um líquido viscoso e de cheiro forte. Por esta característica, é capaz de prender insetos e matá-los.

Há uma experiência realizada na Universidade Federal de Pelotas, no Rio Grande do Sul, que acusou a eficácia do capim-gordura no combate ao carrapato. Para semear a cultura

são necessários de 30kg a 50kg por hectare. É possível conseguir as sementes na própria Universidade.

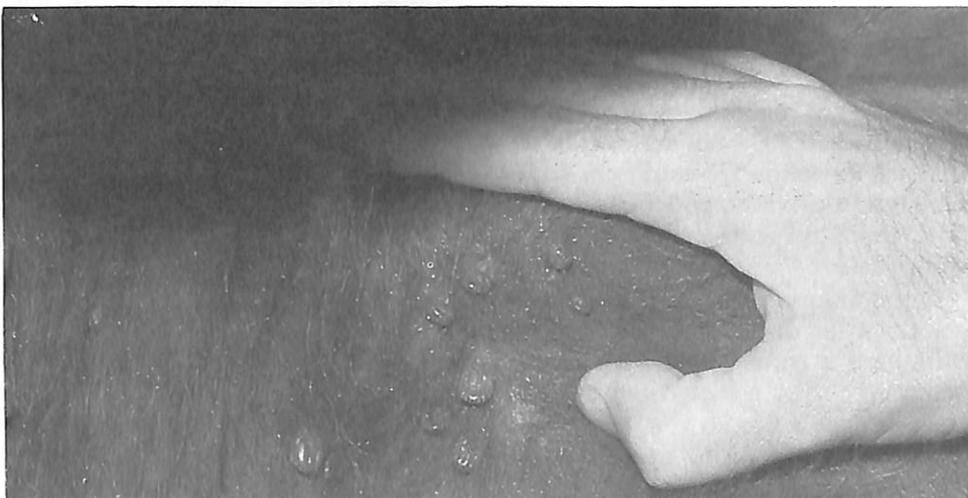
## Fungo provoca ferida no gado

“Tenho uma pequena propriedade onde crio gado de corte e de leite. Agora começou a aparecer um problema que não sei como resolver. São algumas feridas na cara dos animais, principalmente nos que têm a pele branca, como as vacas holandesas cruzadas. Gostaria de obter informações sobre como se pode evitar isso.”

Tiago Albuquerque  
Carazinho/RS

**R** — A primeira providência a tomar é recolher os animais atacados para um galpão ou outro lugar onde não entre luz do sol. O problema é causado por um fungo que se desenvolve melhor em pasto alto. Atacada pelo fungo, a pele dos animais fica sensível à luz solar.

Depois de recolher o gado para um lugar escuro, aplique, via oral, 5g de óxido de zinco dissolvido em água e use uma pomada veterinária para feridas. Para evitar futuros problemas, é preciso baixar o pasto. De qualquer forma, procure um veterinário, para obter informações mais precisas.



# Santo Huberto e o tapiti

**B**ispo de Tongres, Maastricht e Liège, onde morreu no ano 727 de nossa era, Santo Huberto deve estar dando pulinhos em sua cova com o texto da lei 5.197, de 3.1.67, que dispõe sobre a proteção à fauna e dá outras providências.

Santo protetor dos caçadores, o excelente Huberto deve estar horrorizado com o besteirol legal inventado em 1967 e reforçado por duas leis de 1987 e 1988. Em linhas gerais, o negócio é o seguinte: os crimes são inafiançáveis e apurados mediante processo sumário. As penas de reclusão vão de um a cinco anos. Matar um tatu, em determinadas circunstâncias, ficou mais sério do que matar um ser humano.

Vejamos, agora, o que diz o texto legal. Começa informando ao distinto público que os animais de quaisquer espécies, em qualquer fase do seu desenvolvimento, e que vivem naturalmente fora do cativeiro, constituindo a fauna silvestre, bem como seus ninhos, abrigos e criadouros naturais, são propriedades do Estado, sendo proibida a sua utilização, perseguição, destruição, caça ou apanha.

Contudo, se as peculiaridades regionais comportarem o exercício da caça, a permissão será estabelecida em ato regulamentador do Poder Público Federal. Mesmo quando permitidas pelo ato regulamentador, utilização, perseguição, caça ou apanha de espécies da fauna silvestre, em terras de domínio privado, poderão ser proibidas pelos respectivos proprietários. Muito justo.

O negócio começa a complicar-se quando a lei diz: "O Poder Público estimulará a formação e o funcionamento de clubes e sociedades amadoras de caça e tiro ao voo, objetivando alcançar o espírito associativista para a prática deste esporte".

Portanto, a caça proibida já virou "esporte" estimulado pelo Poder Público, na dependência das peculiaridades regionais. Mas a lei ressalva que a utilização, perseguição, etc., quando autorizadas pelo Poder Público, serão consideradas "atos de caça". *Mutatis mutandis*, é como separar o verbo fornicar do ato sexual. E ficou faltando chamar o "esporte" de cinegética.

Mas tem mais. Mesmo quando permitida, a caça é proibida com visgos, fundas, bodoques, venenos, incêndio ou armadilhas que maltratam os animais. E também é proibida, mesmo quando permitida, com armas à bala, a menos de três quilômetros de qualquer via férrea ou rodovia pública. E com armas de calibre 22 para animais de porte superior ao tapiti, que a lei se apressa em esclarecer que é o *Sylvivagus brasiliensis*.

Novas tolices. Por que proibir a menos de três quilômetros das rodovias ou vias férreas, se o fuzil Mauser, arma de 1908, alcança 5.400 metros com o ângulo de elevação da alça de mira a 43 graus? O mosquetão alcança 4.800 metros. E as carabinas ponto 30 e 7 milímetros também alcançam mais de três quilômetros.

Quanto ao fato de limitar as armas calibre 22 para animais de porte igual ou menor que o tapiti, é outra tollice. Mal-atirado, um animal sofre tanto com uma bala 22 como com outra de maior calibre. E o tapiti, como todo mundo ignora, é um mamífero lagomorfo, de coloração amarela, parda-centa, com pequenas manchas pretas, que mede aproximadamente 35cm. Os mamíferos lagomorfos, como também é do desconhecimento geral, são os

coelhos, as lebres e... os tapitis.

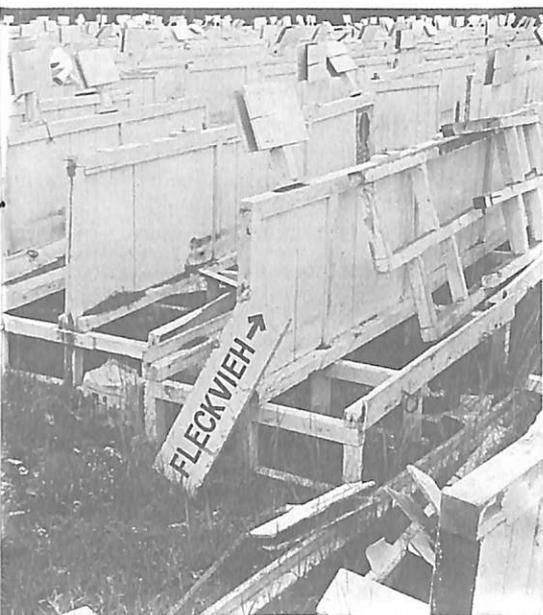
Mas vamos admitir que, devidamente autorizado pelo Poder Público, meu ilustre leitor esteja caçando tapitis armado com uma carabina calibre 22. Fique sabendo que tal caçada é proibida à noite, exceto em casos especiais e no caso de animais nocivos. Resta saber quais seriam os animais nocivos?

Uma surucucu-tapete, que se alimenta dos ratos no jardim da casa do meu paciente leitor, é animal útil, porque está contribuindo para a manutenção do equilíbrio biológico, ou ecológico, sei lá. Contudo, se a mesmíssima surucucu-tapete picar a canela do dono da casa, será automaticamente enquadrada na categoria dos animais nocivos. Vale notar que a *Bothrops jararacussu* tem veneno violentíssimo e alcança 1,60m de comprimento.

Por outro lado, a capivara que destrói a roça de arroz de um pobre-coitado, que planta para comer, é muito mais nociva do que uma surucucu-tapete, que circula pelo arrozal atrás das preás que habitam o brejo próximo.

É tão vasto o furor legisferante deste país grande e bobo, que é melhor a gente ir parando por aqui. No tempo em que havia meia dúzia de leis, os romanos gostavam de repetir em bom latim: *ignorantia juris neminem excusat* (a ignorância da lei não excusa ninguém). O negócio virou brocardo, que é sinônimo de aforismo, axioma, máxima, sentença ou provérbio.

Portanto, o leitor não pode dizer que não foi informado da existência da lei 5.197, que prevê penas de reclusão de até cinco anos, crime inafiançável e processo sumário, para quem der um tirinho, ou um tirambaço, desde que não autorizado, num simples tapiti, *Sylvivagus brasiliensis*, mamífero lagomorfo, etc. e tal.



## Bah, que desperdício, chê!

Existe a lei física afirmando que na natureza nada se cria, nada se perde, tudo se transforma. Na Expointer, a maior feira agropecuária da América do Sul, realizada anualmente em Esteio/RS, o chavão é o seguinte: nada se dá, nada se empresta, tudo se cobra. E é exatamente esta ânsia dos organizadores em arrecadar que leva muitos expositores para a Expotiba, Expande, entre outras. Nestes eventos, após recolhida a inscrição, nada mais é cobrado. Por outro lado, na mostra gaúcha, cada vez que um animal necessita de atendimento médico, seu proprietário paga a consulta. A alimentação, obrigatoriamente, é comprada dos fornecedores do evento, e assim vai.

Recentemente, por ocasião de um remate no Parque de Exposições de Esteio, foi possível constatar que vários galpões estavam literalmente vazios. Enquanto isso, bem ao lado, completamente ao sabor da intempérie, amontoavam-se cochos e divisórias de madeira empregadas durante a feira para separar o gado por raças. Abandonado da maneira como está, será difícil o reaproveitamento deste material em agosto/setembro, na XV Expointer.

## Nasser, o fornecedor de hortaliças da ECO 92

Embora o agricultor e engenheiro-agrônomo Nasser Youssef Nasr, de Cachoeiro do Itapemirim/ES, venha batendo, há vários anos, todos os recordes de produtividade em suas plantações — sem usar nenhum tipo de agrotóxico — os melhores frutos começam a aparecer agora. É que ele e os agricultores que orienta foram escolhidos para fornecer todas as frutas a serem consumidas pelos participantes da Conferência Internacional sobre Meio Ambiente, a ECO 92, que acontece este ano no Rio de Janeiro.

Há mais de dez anos Nasser resolveu encarar sozinho a sua luta, que consistia, basicamente, em produzir frutas e hortaliças sem nenhum produto químico. Hoje ele conta com a adesão de um exército de mais de mil agricultores só no Estado do Espírito Santo. Suas técnicas são conhecidas como “Biotecnologia Nasser”. Juntos, somam 300 mil pés de laranja, 200 mil pés de mamão, 30 mil pés de maracujá e mais de dois milhões de pés de abacaxi.

Para Nasser, o mais importante no fornecimento de frutas para os participantes da ECO 92 é mostrar que no Brasil ainda é possível uma agricultura natural, “o que lá (no Primeiro Mundo) já não se pode mais fazer, tal é a contaminação do solo e da água”. E acrescenta que “é um ato fraterno para com os países que durante anos nos venderam pesticidas”.



## Arma contra parasita público

As moscas são uma verdadeira praga, existindo apenas para incomodar. Ultimamente, muito se tem falado nelas, em especial na mosca-do-chifre, que entrou em nosso país sem fazer alarde e agora dificilmente será eradicada. Além de molestar os animais, há outras espécies, de hábitos diurnos, que têm predileção pelo sangue humano, vulgarmente chamadas de borrachudos.

O engenheiro-agrônomo José Lino Rosa, responsável pelo controle biológico deste inseto no município de Videira/SC, disse que em sua região os agricultores estavam desesperados com os ataques sofridos em qualquer hora ou local. Muitos inclusive iam vender suas propriedades e procurar outras terras, fugindo assim da mira computadorizada do chupador. Hoje o problema está resolvido em relação aos borrachudos. Quem sabe esta arma eficaz não possa ser usada contra certos parasitas do serviço público, que não desocupam a moita. A idéia seria disseminar o borrachudo, para fazer o controle biológico dessa gente, afugentando-a para outras paragens.

## COOPERATIVISMO

# A força & poder do cooperativismo

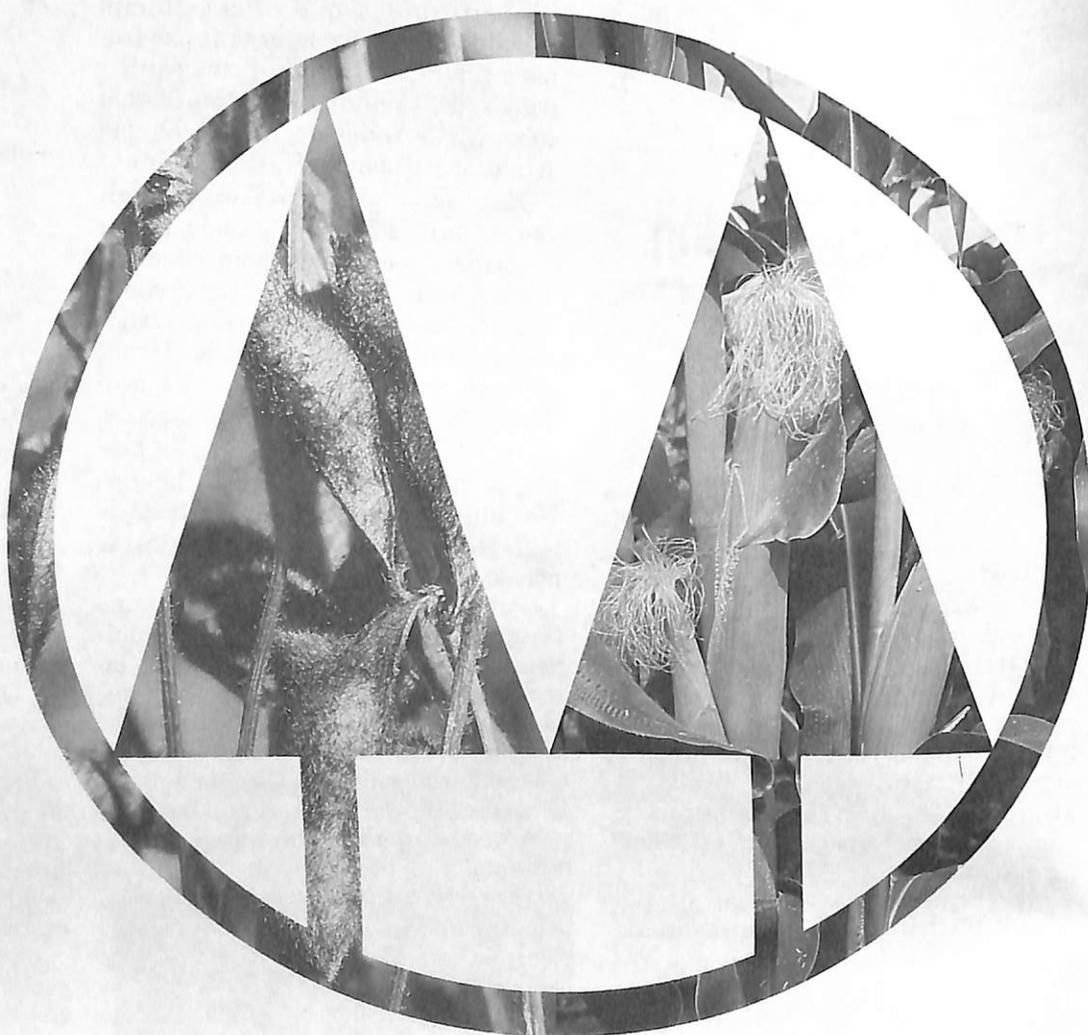
*Estima-se que a agricultura venha obtendo um faturamento de 14 bilhões de dólares anualmente. O cooperativismo é responsável por 30% do volume global*

**N**o momento em que as perspectivas de colheitas apontam para uma redução das safras mundiais, a esperança dos produtores rurais do Centro-Sul, no exercício 91/92, é das melhores. O País deverá ultrapassar a casa dos 70 milhões de toneladas de grãos. No entanto, para realizar o lucro de centenas de milhares de agricultores, um bem montado aparato cooperativo vai entrar em ação, recebendo, industrializando e comercializando a produção. É comum, nos dias de hoje, encontrar muitos deles encabeçando as listas dos maiores e melhores da agropecuária.

Exemplos bem-sucedidos da aplicação teórica e prática da herança de Rochdale estão cristalizados nas experiências de cooperativas, como as da Cocamar, Batavo e Coamo, no Paraná, ou Cotrijuí, no Rio Grande do Sul, e Coopercentral, em Santa Catarina. Essas entidades estão colhendo os frutos de um trabalho realizado nos últimos 20 anos, nos

quais os agricultores foram lentamente transformados em profissionais do ramo, que conta com 600 indústrias, em pleno funcionamento.

As regiões Sul e Sudeste são as que concentram a maior parte dessas associações, com 41,3% delas. Já em ter-



mos gerais, segundo dados da OCB, o sistema é responsável por cerca de 4% do Produto Interno Bruto nacional e 30% da produção agrícola. O faturamento global do segmento, segundo a mesma fonte, andava aproximada-

mente em US\$ 14 bilhões no final dos anos 80, sendo que 90% desse volume é gerado pelas cooperativas agrárias, correspondendo a 1,3 milhão de associados (ver tabela).

De São Paulo ao Rio Grande do

COOPERATIVAS			
Região	Produção	Crédito	Total
Norte	66	06	72
Sudeste	446	432	878
Nordeste	471	50	521
Sul	312	149	461
Centro-Oeste	109	20	129
<b>Total</b>	<b>1.404</b>	<b>657</b>	<b>2.061</b>

Fonte: OCB - 31/12/89

Sul, a participação dessas entidades na vida econômica e social das comunidades é muito importante. Não são poucas as cidades que nasceram e se desenvolveram como consequência da evolução de uma cooperativa. Carambeí-Castro, no sudoeste paranaense, pode ser alinhada como um caso dos mais típicos de progresso promovido e ocorrido simultaneamente ao vertiginoso e sempre crescente avanço da agropecuária cooperativista. Igualmente, Campo Mourão, uma jovem cidade na zona central do Estado do Paraná, é tributária do sistema. Suas terras, consideradas impróprias para o cultivo, depois de corrigidas fornecem "as maiores e melhores produtividades nacionais e mundiais", não hesita em afirmar o diretor da área técnica, Renaldo Nascimento Nogueira, há dez anos exercendo funções na Cooperativa Agropecuária Mourãoense — Coamo.

O Rio Grande do Sul participa desta lista com a Cooperativa Triticola Regional Serrana Ltda., Cotrijuí, em Ijuí, ou a Cooperativa Triticola de Erechim, Cotrel, onde projetos de integração na produção de leite, aves, suínos e a agricultura foram paulatinamente sendo implementados, desembocando num retumbante sucesso, particularmente nos últimos anos, quando o setor primário foi saqueado em suas riquezas, para sustentação do modelo industrial.

A Cotrijuí, mesmo que tenha trabalhado em vermelho na última década, conseguiu sobreviver e evoluir, vendo concretizados programas gestados ao longo de mais de 20 anos, principalmente no que diz respeito à filosofia da diversificação, pregada pela entidade desde o início da década de 70. Por exemplo, de importadora de hortifrutigranjeiros, a zona pioneira é agora importante exportadora desse gêne-

ro de alimentos. O mesmo aconteceu com a piscicultura, a suinocultura e o gado de leite.

Em Santa Catarina o sucesso não é menor. A agroeconomia mostra os melhores sinais de vitalidade. A Cooperativa Central Oeste Catarinense Ltda., de Chapecó, simboliza perfeitamente o triunfo do cooperativismo agropecuário. Sua principal associada, a Cooperativa Agropecuária Alfa Ltda., sozinha, tem uma abrangência de 5 mil quilômetros quadrados, contando com associados desde o Paraná até o Rio Grande do Sul. A Coopercentral já por duas vezes foi conside-

dente do grupo, Aury Luiz Bodanese, o título de líder empresarial.

Dos projetos e desafios deste fim de século que o cooperativismo deverá empreender e enfrentar, constam principalmente a retomada dos investimentos na agroindústria, que sofreram uma retração na última década; a integração comercial entre as diferentes entidades associativas, para continuar competindo no mercado interno e externo; e a implantação da autogestão do sistema, com vistas ao aperfeiçoamento administrativo e gerencial, especialmente com o treinamento do quadro funcional, que já está em andamento.

O cooperativismo de crédito, que vem acompanhando o progresso da área de produção, depois de uma estagnação voltou a crescer na década de 80, constituindo-se hoje essencial instrumento para o gerenciamento das riquezas geradas na área rural. Ainda às voltas com os tradicionais "não-podes" impostos pelo Banco Central, poderá, neste 1992, adquirir o "status" de entidade bancária convencional, se dispuser de um serviço de compensação de cheques, sem a tutela do Banco do Brasil. E para isso, será necessária a autorização para a instituição de um banco de cúpula que centralize essa função.

Ao completar 21 anos em 1991, a Cooperativa Agropecuária Mourãoense Ltda. — Coamo, na zona central do Estado do Paraná, tem muito pouco a se queixar. Desde 1980 vem freqüen-

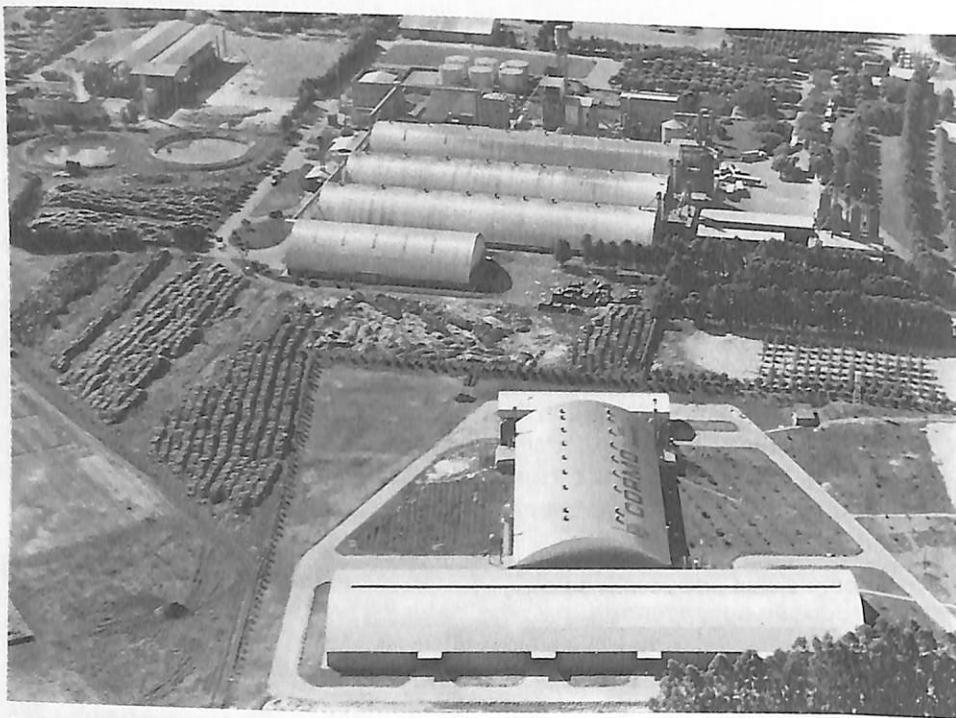
Participação das cooperativas na produção agropecuária		
Produto	%	Toneladas
Cevada	41	80,5
Algodão	28	
Suínos	50	
Manteiga	60	
logurtes	40	
Leite em pó	25	
Trigo	76	4,6 milhões
Açúcar	40	3,2 milhões
Café	20	442 mil
Álcool	32	3,7 bilhões(1)
Milho	16	4,1 milhões
Soja	37	6,2 milhões
Arroz	17	1,8 milhões
Leite	62	

Fonte: OCB

rada destaque nacional no setor de alimentos, em apuração realizada pela Gazeta Mercantil, cabendo ao presi-



O País espera colher 18,4 milhões de toneladas de soja



Parque Agroindustrial Coamo

tando o primeiro lugar em destaque empresarial. Os associados atualmente gozam dos benefícios de bem montada estrutura, bem como de uma vasta rede de serviços voltados ao funcionamento e desenvolvimento das propriedades. "Nossa meta é oferecer 100% dos insumos que o produtor precisa, mas, em contrapartida, queremos receber 100% da produção. Acredito que estamos atingindo 95% desses objetivos", revela o presidente da instituição, José Aroldo Galassini.

### A Coamo pretende oferecer 100% de insumos ao produtor

A eficiência é jargão corrente nas operações efetuadas pela entidade. "Nós, há muitos anos, começamos a investir no treinamento do pessoal, e isso nos permite uma administração razoável, tirando os melhores resultados", explica Galassini, acrescentando que o faturamento final deverá atingir aproximadamente 700 milhões de dólares, um resultado considerado bom pelo presidente, em vista da época ruim economicamente. Ainda sem cálculo exato, é, no entanto, certo que haverá sobras para distribuição.

A Coamo, através da industrialização, pode levar aos cooperados uma sobrevalorização do seu produto. Além disso, facilita sobretudo ao as-

sociado a captação dos recursos para o financiamento das lavouras através do crédito de repasse e financiamentos complementares, isso sem contar com os serviços da Credicoamo, cooperativa de crédito, criada recentemente. No momento, a preocupação do dirigente é com respeito ao EGF. É que o governo só colocou à disposição o tipo de empréstimo que não tem cobertura no caso dos preços mínimos ficarem incompatíveis com os juros do serviço. A safra promete ser grande, e o produtor precisa do EGF com opção de venda ao governo, que absorve a comercialização, no caso de os preços baixarem, para a formação do estoque regulador.

De qualquer modo, a instituição tem tido muita facilidade na obtenção de recursos na rede bancária, para fi-



Galassini: "Chegamos a 700 milhões de dólares em 91"

nanciamento de várias atividades. Até dezembro, já haviam sido repassados aos produtores cerca de Cr\$ 20 bilhões para o custeio da safra de verão.

A prestação de serviços, no entanto, é o forte da cooperativa, área em que oferece ampla estrutura de armazenagem e garante a comercialização da produção aos melhores preços. A Coamo fornece ainda bens de produção e presta assistência técnica a nível de escritório e de campo. De acordo com o agrônomo Renaldo Nascimento Nogueira, diretor do departamento técnico, a maior parte dos 35 mil associados é míni ou pequeno produtor, que trabalham em módulos de 2 a 15 hectares.

*70% da sojicultura utiliza o sistema de plantio direto na região da Coamo*

Nessas propriedades o que mais se cultiva é o algodão, conta Nogueira. O milho também é bastante cultivado, especialmente com utilização de mão-de-obra familiar. O algodão, porém, oferece melhor condição econômica, e "sua importância social é inestimável", avalia o diretor-técnico, acrescentando que, contrariando uma tendência geral registrada na década de 80, a produção do algodão, na região de Campo Mourão, teve uma expansão de área na ordem de 16%. Esse impulso foi dado principalmente pela instalação da indústria de beneficiamento do produto, que já atinge a fase de fiação, proporcionando aos associados uma remuneração maior.

Segundo Renaldo Nascimento Nogueira, uma das tarefas do departamento técnico é fazer chegar crédito à mão do pequeno produtor, avaliando seus projetos. Como eles têm pouco poder de barganha para contratar financiamentos, uma vez que o projeto seja aprovado pelo departamento, fica mais fácil conseguir dinheiro para custear a safra ou fazer melhoramentos na propriedade, especialmente na questão do solo.

De acordo com o diretor, uma das razões fundamentais do extraordinário crescimento da Coamo é o intenso trabalho de conservação de solo, que vem sendo feito há 15 anos. Hoje, na região de Campo Mourão, a maior

parte da terra é cultivada em regime de plantio direto. Na lavoura de soja, cerca de 70% utiliza o sistema.

Nogueira lembra que, na época em que a região começou a ser explorada, muito pouca gente dava valor àquelas terras de samambaia e taquaral — sinônimo de solo pobre. No entanto, depois de corrigida sua acidez, a peso de muito calcário, pelos pioneiros que aceitaram o desafio de produzir alimentos onde ninguém nem ao menos parava para olhar, "as produtividades obtidas se equiparam às melhores do mundo", atesta ele.

Na soja, por exemplo, a produtividade que se alcança garante 3.500kg/ha, quando, segundo cálculos técnicos, com uma produção de 1.850kg/ha a cultura já é economicamente viável. "Nosso produtor já se deu conta da absoluta necessidade de fazer calagem e hoje tem consciência de que deve fazê-la no mínimo de três em três anos", afiança Nogueira.

Há também uma séria atenção no que diz respeito ao uso racional de defensivos, ao manejo de pragas e doenças invasoras, assim como ao uso de fertilizantes, segue o agrônomo, contando que, para isso, a Coamo mantém uma fazenda experimental onde tudo que é desenvolvido pelo departamento técnico tem que ser aprovado antes de chegar ao campo. Lá o trabalho é feito com o apoio da Ocepar e Iapar, por exemplo no desenvolvimento de novos cultivares de soja, milho e trigo. A variedade Iguazu — soja —, que foi desenvolvida por todo o cooperativismo, já ocupa 40% da área cultivada com a oleaginosa no Estado do Paraná.

Em duas décadas apenas, as direções souberam administrar com competência, criando, nesse relativamente curto espaço de tempo, uma das maiores empresas do País na atividade primária e de transformação. É a maior cooperativa singular do Brasil. Cerca de 75% do quadro social é mini ou pequeno produtor, distribuídos em 28 municípios do Paraná e 3 de Santa Catarina, numa área de aproximadamente 3 milhões de hectares.

A rede de armazenagem pode abrigar 23,5 milhões de sacas de 60 quilos (1.407.900 toneladas), uma das maiores capacidades brasileiras. Com a captação de cerca de 10 milhões de sacas de soja nas 60 Unidades de Re-

cebimento, a agroindústria é uma necessidade, pois proporciona opções de escoamento da produção, como farelo, óleo bruto ou grão, conforme a favorabilidade do mercado, remunerando melhor o associado, pensa o presidente da Cooperativa Mourãoense.

### *Um caso raro de cooperativa que produz cerca de 50% de sua energia*

A Coamo é um raro caso de cooperativa que produz 50% das suas necessidades de energia, para acionar o seu complexo industrial, através da Central Termoelétrica, localizada junto à destilaria de álcool. Na área de transformação de soja, duas indústrias, uma em Campo Mourão, outra no Porto de Paranaguá, têm capacidade para esmagar 2.200 toneladas do grão, diariamente. Aliás, no Porto de Paranaguá está localizado também o terminal adquirido há mais de um ano, com o objetivo de facilitar a exportação da soja, particularmente. "O Terminal Marítimo hoje nos possibilita enviar nossos produtos aos portos em tempo hábil", explica o presidente José Aroldo Galassini, "com a vantagem também de economizar em fre-

toneladas de cana, produzindo 24 milhões de litros de álcool hidratado carburante, além de 2 mil toneladas diárias de cana moída.

Outro sucesso é a fiação, cujo parque industrial veio a ser implantado por causa da importância social da cultura do algodão. Galassini observa que a fiação é uma das mais modernas e que, com o que já dispõe, o grau de industrialização da fábrica é um dos melhores. Ele, no entanto, não acredita que seja possível a cooperativa industrializar tudo. "No setor do algodão, vamos ficar na produção de fios, pois o tecido já envolve áreas afetas à moda. Apesar disso, já conseguimos agregar valores e reduzir fretes, por exemplo", afirma ele.

A Fiação de Algodão é a mais nova fábrica do complexo da Mourãoense. Iniciou suas operações em julho de 1986. E mais: recentemente foi ampliada passando a produzir 20 mil quilos de fios por dia. A expectativa é de que a Fiação de Algodão industrialize 14% do seu beneficiamento próprio do produto. Existem 470 funcionários na fábrica, se revezando em três turnos ininterruptos de 8 horas.

Na área de florestamento, enquanto alguns fazem a pregação protecionista da natureza, anonimamente os associados da Coamo vão tomando isso

#### **Até o início de novembro/91, a Coamo carregou para seus armazéns os seguintes produtores:**

Soja	9.627.000	sacas de 60 quilos	(577.620 toneladas)
Milho	6.570.283	sacas de 60 quilos	(394.217 toneladas)
Trigo	3.096.266	sacas de 60 quilos	(185.776 toneladas)
Algodão	12.110.666	arobas	(181.660 toneladas)
Café	150.200	sacas de 40 quilos	(6.008 toneladas)
Feijão	129.733	sacas de 60 quilos	(7.784 toneladas)

tes", completa.

O Terminal Marítimo, adquirido em 1990, propiciou aumentar a rapidez e reduzir os custos da exportação de soja, café e fios. Dotado de uma ampla estrutura, o terminal está apto a receber soja e farelo, tanto através de caminhões quanto de vagões ferroviários. Sua capacidade de recebimento é de 1,5 mil toneladas/hora. Já a armazenagem tem espaço para 42 mil toneladas de grãos e 16 milhões de litros de óleo de soja.

A Destilaria de Álcool processou em 1991 nada menos do que 515 mil

uma realidade em quase 2 mil hectares, distribuídos em oito municípios. Segundo dados do departamento técnico, até outubro do ano passado, o Viveiro já havia repassado 635.548 mudas, e num cálculo geral, desde 1981, o número de mudas entregues foi de 8.487.203 de espécies nativas e exóticas.

### **Por que Joaldo Saran largou o café?**

Joaldo Saran é o associado número 2 da Coamo, onde se integrou em

1974. Até então era produtor de café, em Barboza Ferraz, no norte do Estado do Paraná. Decidido a dar uma virada, ele vendeu a propriedade e adquiriu uma área em Campo Mourão, no Distrito de Piquiri-Vai, a 22 quilômetros da cidade, acompanhando o florescimento da cultura da soja na região. O local, hoje, é a Fazenda Márcia Cristina, com 562 hectares, dos quais 250 são cultivados com soja e uma pequena lavoura de milho. O restante é aproveitado para a engorda de bovinos, mais precisamente em áreas onde a agricultura não é recomendada.

Esse produtor cresceu lado a lado com a cooperativa, mas não tanto quanto ela, admite. “Mas cresci graças a ela”, garante ele, “principalmente com a assistência técnica que ela me estende, o crédito facilitado, e o acesso à aquisição de insumos”. Os preços às vezes não são os melhores, mas Saran faz questão de colocar toda a produção na cooperativa, pois sabe que terá garantida, sempre, a melhor comercialização.

Entre as principais vantagens dos serviços prestados pela Coamo, Saran destaca o profundo trabalho de melhoramento do solo. Desde 1987 não precisou mais fazer calagem. Em 1982 Saran começou a implantar o plantio direto em sua propriedade, resolvendo em 100% o problema de erosão e ervas daninhas. O custo inicial foi bastante elevado, o maior deles com a aquisição de herbicidas para dissecação da massa verde. A produtividade, antes da implantação do plantio direto, era de 35 sacos por hectare. Como o plantio direto só dá resultados a partir do terceiro ano, o sojicultor foi remando contra a correnteza, até alcançar uma produtividade de 54,5 sacos por hectare, em 1985.

Saran planta três variedades de soja: a Iguaçu, desenvolvida pela Ocepar, a S 5 e a BR 16. Em sua propriedade, 95% da atividade visa à produção de soja. Entretanto tem projeto de expandir a área do milho para mais de 100 hectares. Para isso, já está providenciando a compra de uma plataforma para colher o grão, nas próximas safras.

Esse agricultor mourãoense sonha em ver o filho e o genro, continuarem a obra que ele começou. Atualmente é com o trabalho deles que conta no de-



Saran: lavoura promete

envolvimento da empresa, mais a colaboração de cinco funcionários fixos, que vivem na fazenda.

## Terra ruim virou lavoura de alta produção

Adolfo Riva, gaúcho de 59 anos, está instalado em Campo Mourão há 17 anos. Como tantos produtores, ele foi em busca de espaço para continuar trabalhando na terra, encontrando uma região onde praticamente tudo estava por ser feito. Desde então arrenda mais de 80 hectares, que cultiva com soja e milho no verão e trigo no inverno. É com uma boa dose de orgulho e satisfação que ele compara a atual situação da terra com as condições em que se encontrava nos primeiros tempos: a terra já estava destocada, mas não havia sido feita nenhuma melhoria, a não ser alguns ‘leirões’ empilhados.

Em 1977 esse produtor se associou à Coamo e passou a receber assistência técnica, prestada pelo agrônomo Rudi Ricardo Scherer, que há 14 anos acompanha o desenvolvimento do trabalho na propriedade localizada próximo à Usina Mourão, a poucos

quilômetros de Campo Mourão. Nesse período muito melhoramento das condições gerais do solo foi feito: nivelamento, construção de terraços de base larga e de caixas coletoras de água junto às lavouras, que são incrementos básicos para a introdução do plantio direto.

As dificuldades foram muito grandes naquele início de década, principalmente por causa das baixas produtividades, incompatíveis com os custos de produção. Naquela época, Riva foi obrigado a lançar mão de alternativas para aumentar o rendimento da família, passando a engordar frangos, para vendê-los diretamente aos consumidores em Campo Mourão, para onde também levava alguma produção de hortigranjeiros para comercializar.

Há muito que a preocupação de fazer algum dinheiro extra deixou de atormentar Riva. Hoje ele fica envolvido quase que exclusivamente com a cultura da soja em 50 hectares, e mais quatro de milho. Mas nunca deixou de produzir a maior parte dos alimentos de primeira necessidade, tais como; leite, carne bovina e suína, cítricos e uva. No ano passado, cultivou também 10 hectares de trigo, 18 hectares de milho da safrinha — plantado em março —, cobrindo o resto da área com pasto para o gado.

Adolfo Riva tem conseguido produtividades muito boas. Na soja, diz que consegue 53 sacos por hectare — mais de 3.000kg/ha; o milho já rendeu até 120 sacos por hectare, equivalente a 7.200kg/ha. É por isto que o agricultor foi distinguido, há 12 anos, como



Riva: produtor modelo

produtor modelo. A promoção foi da Emater, rendendo-lhe uma medalha e um diploma, entregues pessoalmente pelo governador do Estado, na Capital, Curitiba.

Apesar de nesses 17 anos ter sempre tomado financiamento para custear as lavouras, Riva nunca deixou de pagar todas as dívidas de custeio e, de quebra, encaixar um bom dinheiro para o melhoramento da propriedade, inclusive já tendo construído uma confortável casa onde vive com os familiares.

## “Projeto 2.000” do Grupo Batavo pretende duplicar a produção

Em 1925, um grupo de agricultores holandeses chegados à Carambeí-Castro, no Paraná, havia 14 anos, se uniram para fundar a primeira cooperativa brasileira de produção: a Sociedade Cooperativa Holandesa de Laticínios Batavo. Cedo o exemplo da

Batavo foi copiado por outros imigrantes vindos da Holanda, que criaram cooperativas prósperas na região sudeste do Estado. Exemplo disso é a atual Cooperativa Central de Laticínios do Paraná, formada pelas cooperativas Arapoti, Batavo e Castrolanda, que mantém uma fundação voltada à pesquisa científica na agropecuária, para ser repassada aos associados. O grupo fatura entre 480 e 500 milhões de dólares anuais.

“Existe uma grande preocupação no grupo, em transferir a melhor tecnologia possível, a fim de que o produtor possa ter as melhores produtividades”, afirma o assessor da diretoria, Ivan Vinícius Chagas, contando que a cooperativa realmente cresceu a partir do momento em que passou a investir em assistência técnica, a mais especializada possível.

Atualmente a Batavo tem dois tipos de assistência técnica. Através da Fundação ABC, cientistas, veterinários-agrônomo, altamente especializados, fazem pesquisa tanto no Brasil quanto no exterior e, com isso, ali-



Batavo tem 316 produtos

mentam a área com tudo que é possível em termos de alternativas adaptáveis à região, realizando testes em granjas experimentais. Uma vez que essas tecnologias estejam confirmadas e consolidadas, são transmitidas aos técnicos, antes de chegarem às mãos dos produtores. “Esse é o segredo do sucesso da Batavo”, revela Chagas.

A Cooperativa Agropecuária Batavo é constituída por 700 associados

# TRESMAIENSE

## SUA CARGA NO RUMO CERTO.

ATENDIMENTO INTEGRAL NO RS, SC, PR, SP, RJ, ES, MS E NAS PRINCIPAIS CIDADES DE MG, MT, RO E AC, COBRINDO 1.800 MUNICÍPIOS SEM REDESPACHOS ATRAVÉS DE 95 FILIAIS. PENSE NISSO NO SEU PRÓXIMO EMBARQUE.

 **TRANSPORTADORA**  
**TRESMAIESE**  
PRESSA AMIGA DA PERFEIÇÃO

RUA DA VÁRZEA, 481  
TELEX 512468 E 513372  
TRTM - PORTO ALEGRE - RS

PABX E  
FAX: (051)

# 341.6233

ativos no desenvolvimento de suínocultura, avicultura e produção de leite. “Nós temos todos os tipos de associados, míni, pequenos, médios e grandes. Alguns estão extremamente tecnificados, enquanto outros ainda estão assimilando técnicas de produção, in forma o assessor da diretoria.

Segundo ele, o módulo não diz muito na classificação do produtor, pois existem casos de propriedades com 12 hectares, produzindo 3 mil quilos de leite por dia. É que propriedades como essas usam sistemas fechados de confinamento de gado, além de disporem de animais zootecnicamente aprimorados, conseguindo elevadas produtividades. O papel da cooperativa, nesse caso, é intermediar a compra da alimentação para os animais, tanto verde quanto grãos.

### *Objetivo é tornar conhecida a marca no setor de carnes de suínos e aves*

A grande preocupação da Batavo, de acordo com Ivan Vinícius Chagas, é ir até o consumidor, sem intermediários. Já consegue fazer isso em 60% de sua comercialização pecuária. O que a cooperativa quer é ter um produto final de qualidade e, desse modo, adicionar a ele maior valor.

A Produção agrícola já representou 50% do faturamento total. Hoje está ao redor de 35% do volume de negócios. A principal atividade é, portanto, a pecuária, que, por funcionar como um pacote, impulsiona a economia do setor industrial, inclusive a área de rações, lembra o assessor.

É com este pensamento que a Batavo, em termos de grupo, em 1992 deverá também refinar óleo de soja. E mais: vai investir US\$ 275 milhões na ampliação da produção de frangos e suínos. É o “Projeto 2.000”, que deverá duplicar a produção até o final do século. Com isso, a Batavo, conhecida pela produção de leite, iogurte e queijo, investe agora em tornar sua marca também expressiva no setor de carnes. A produção de leite também deverá ser duplicada, com investimentos já programados.

Na área do leite, para onde se dirige o maior esforço do grupo, existem

### EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES DE PRODUTIVIDADE NA PECUÁRIA LEITEIRA

ANO	PRODUTIVIDADE kg/VACA/ANO	PERCENTUAL EM GANHO DE PRODUTIVIDADE
1985	3.980 kg	
1986	4.137 kg	+ 3,94%
1987	4.314 kg	+ 8,39%
1988	4.503 kg	+ 13,14%
1989	4.556 kg	+ 14,47%
1990	4.565 kg	+ 14,70%

400 cooperados integrados, com altíssima produtividade. São cerca de 30 mil cabeças em lactação, produzindo de 320 a 350 mil quilos de leite por dia. Na área suinícola, à espera de novos investimentos, a produção já atinge a marca dos 50 mil animais em regime de engorda e um plantel de 5 mil matrizes gerando leitões. O sistema integrado de produção da Batavo ainda dispõe de um significativo plantel na avicultura: 125 matrizes e 2,5 milhões de frangos de corte nos aviários, mais 7 milhões de aves por ciclo, distribuídos entre 350 produtores das três cooperativas.

“A suinocultura, em dezembro, estava um pouco mais rentável do que a avicultura”, informa Chagas. Acrescenta que todas essas atividades, leite, suíno e aves, oscilam bastante. A avicultura já esteve nos mesmos níveis da suinocultura (em dezembro), quan-



Chagas: segredo da Batavo é a assistência técnica

do a margem de lucratividade estava em 10% ou 12%. Hoje esse lucro está por volta de 6%, mas para atingi-lo é preciso montar aviários que, segundo a recomendação técnica, devem ter um número não inferior a 10 mil aves, pois do contrário haverá dificuldades, alerta o assessor da diretoria da Batavo.

De qualquer modo, a área mais desenvolvida da Batavo é o segmento leiteiro, onde foram feitos pesados investimentos para a industrialização total. “Como o preço do leite sempre teve um caráter político, a cooperativa foi obrigada a verticalizar completamente a atividade, para tirar o máximo de vantagem econômica possível”, diz Chagas. Assim, esclarece, foram proporcionados diferenciais de ganhos para o produtor. “Além da valorização extra dos agregados, com o melhoramento dos animais surgiu a alternativa de ganho com a venda de matrizes leiteiras”, conta Ivan Chagas.

A moderna e avançada agropecuária praticada pelos associados da Batavo está baseada principalmente na assistência técnica prestada pela entidade, como costuma afirmar Chagas. E isso tem muito a ver com a Fundação ABC. Apesar de não ser muito antiga, já tem um nome respeitável junto à comunidade científica, particularmente quando a pesquisa oficial trabalha mais em termos globais, não regionalizando a aplicação de resultados obtidos.

“Nós fomos obrigados a nos dedicar para uma pesquisa que nos trouxesse as respostas que procuramos para o aumento da produção e da produtividade na nossa região”, reclama ele. E segue: “Necessitamos de tecnologias que nos permitam explorar vantajosamente uma terra íngreme, ácida, de solo raso e arenoso, apesar dessa terra não ter nada a oferecer”. E completa: “Nós precisávamos parar a erosão, e para isso partimos para o plantio direto, e conseguimos um sucesso muito grande”.

Com o mesmo espírito e exigências, em termos de qualidade de resultados, o grupo Batavo vem implantando uma agricultura de vanguarda com excelentes resultados. Por exemplo, na soja, 2.800kg/ha; no milho, 6.000kg/ha, e no trigo, 2.600kg/ha.

Os investimentos que a instituição

faz não ficam restritos às técnicas para melhor produzir. A compra de terras também é prioridade nas administrações, desde 1978, quando a primeira aquisição foi feita. É a reforma agrária à Batavo, como muitos já se referem ao programa de assentamento que vem sendo implementado pela cooperativa. Em 91, foram repassados aos associados e suas famílias pelo menos mais 15 mil hectares. “É uma outra área em que a Batavo está investindo seriamente”, comenta Ivan Chagas, lembrando que, para concretização do projeto, a instituição utiliza capital de giro próprio, embora ainda dependa de financiamentos, ao redor de 60%, para a formação das lavouras e o custeio das demais atividades.

## Primeiro o solo foi melhorado, depois veio a prosperidade

Solo arenoso, raso e ácido. Assim eram as terras que Theodoro Los recebeu há 29 anos, quando se associou à Cooperativa Agropecuária Batavo, como produtor de leite. Mas a diversificação logo foi iniciada. Em 1972 começou a criação de aves, e mais recentemente, em 1986, introduziu a suinocultura.

Esse descendente de holandeses, de 59 anos, foi assessorado pela cooperativa, e aos poucos foi tornando a terra mais fértil e nivelada, conseguindo com isso excelentes colheitas de soja, milho e trigo, entre outras culturas. O número de cabeças do rebanho de vacas holandesas em lactação é 180, com média diária de produção de 26,5 quilos de leite. É o suficiente para que a cooperativa recolha 1.500 quilos do produto, diariamente, em sua propriedade, próximo a Carambeí.

Embora já tenha um dos melhores níveis de aplicação de tecnologia na criação de gado leiteiro, vai investir, no início deste ano, na construção de um confinamento para as vacas, sendo que o material para a obra foi adquirido no ano passado.

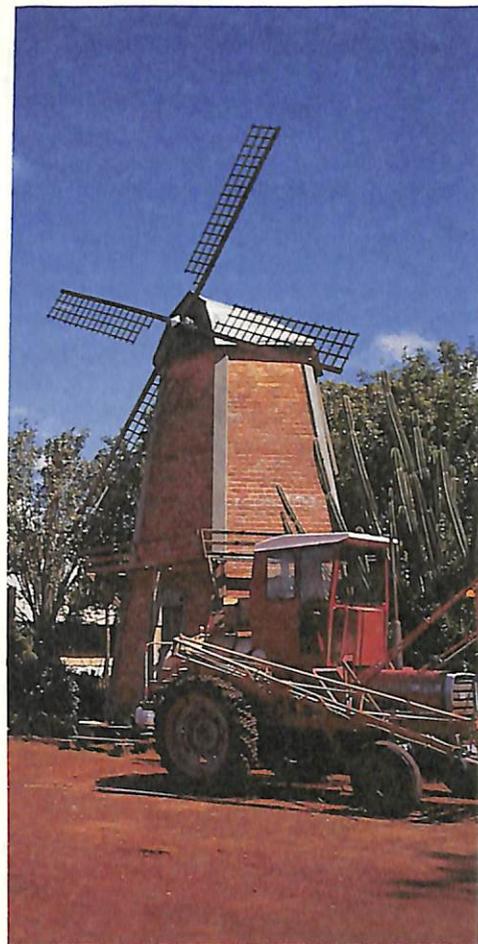
Antes de pensar em adotar o método de confinamento, Theodoro Los montou uma bem estruturada armazenagem de alimentos. Faz, anualmente, silagem de 20 hectares de milho, o que dá aproximadamente 160 tonela-

das de comida de boa qualidade. Ainda sem saber a quantidade que poderá ensilar, Alberto Reinaldo Los, de 27 anos, um dos seis filhos de Theodoro, diz que, neste ano, vão aumentar a silagem de azevém pré-secado.

Quando as novas estruturas estiverem funcionando no confinamento, a sala de ordenha existente será desativada. Theodoro lembra que, quando a construiu há vários anos, foi um investimento grande para suas condições, de modo que teve que botar a mão na massa e suar para erguer paredes e assentar o piso. “É difícil abandonar aquilo que a gente fez com tanto gosto”, desabafa ele.

Em 1972 a Batavo deu início ao programa de integração na avicultura. Theodoro estava num dos primeiros lugares da fila dos que se inscreveram. Explorando a engorda de frangos há 20 anos, durante os quais fez constantes investimentos, soma no momento três barracões de alvenaria, com cobertura de alumínio e arcadas de sustentação de ferro. É difícil calcular o valor de todo o investimento, mas é certo que dentro dos níveis do mercado de hoje, o retorno seria muito difícil de reaver.

Cada barracão tem 1.000 metros de área construída, e, à razão de 12 aves por metro quadrado, que é a recomendação técnica para determinar a capacidade de abrigo, sobra espaço nos 3 mil metros quadrados de todo o aviário, acolhendo 28 mil pintos de corte. Theodoro acha que os ganhos na avi-



Reinaldo e a silagem de azevém pré-secado

cultura não estão muito atraentes, mas seguramente há equilíbrio entre receita e despesa, mantendo-se um fluxo de caixa na propriedade. Além disso, o aviário fornece 100 metros cúbicos de “lama” a cada ciclo de produção, para fertilização das lavouras, um dos segredos do excelente desempenho alcançado pelo milho, por exemplo, com mais de 8.000kg/ha de produtividade.

A cada 58 dias, o associado da Batavo faz uma entrega, atingindo, no período de um ano, 135 mil aves, com peso médio de 1,5kg de carne depois de limpas, apresentando uma conversão alimentar de 2.0 em geral. Nesses dias, a cooperativa envia um grupo de “catadores”, que promovem um verdadeiro alvoroço dentro dos aviários. A criação de suínos é outro segmento em que Theodoro ainda não parou de investir. Não faz muito construiu uma pocilga cujo custo está estimado em

*Herança cultural: catavento holandês ao invés de caixa d'água*

## EMERGÊNCIA

**SUA EMPRESA  
PRECIÇA DE  
ASSISTÊNCIA?**

**NÃO ESPERE  
MAIS.**

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

**NÃO  
PENSE MAIS**

Faça um  
contato conosco.  
A saúde  
de seu  
funcionário  
é a garantia  
do seu lucro.



**SERVIMED**

SERVICO DE ASSISTÊNCIA MÉDICA LTDA

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



*Cuidados sanitários são seguidos rigorosamente*

Cr\$ 100 milhões. É uma edificação de alvenaria, alumínio e ferro, comportando 1.000 cabeças na engorda, 7 reprodutores e 130 matrizes gerando leitões. Com uma periodicidade semanal, 60 leitões, com peso básico de 100kg, são entregues à Batavo.

A pocilga, que tem 180 metros de comprimento por 12 metros de largura, possui uma caixa coletora de esterco sob o piso, quase todo ele sarrafeado em cimento. Fora da pocilga, uma abertura permite que uma mangueira de mais de 120 metros faça esse adubo circular, de onde é tirado para ser aplicado na forma líquida às lavouras. "Quanto mais se usa, mais sobra produção", explica Reinaldo Los.

Entre aumentar a produção de aves e investir na suinocultura, Theodoro optou pela última, principalmente por causa da qualidade do adubo que o suíno produz, que dispensa maiores preocupações com a administração de fertilizantes, especialmente a uréia, no preparo das lavouras.

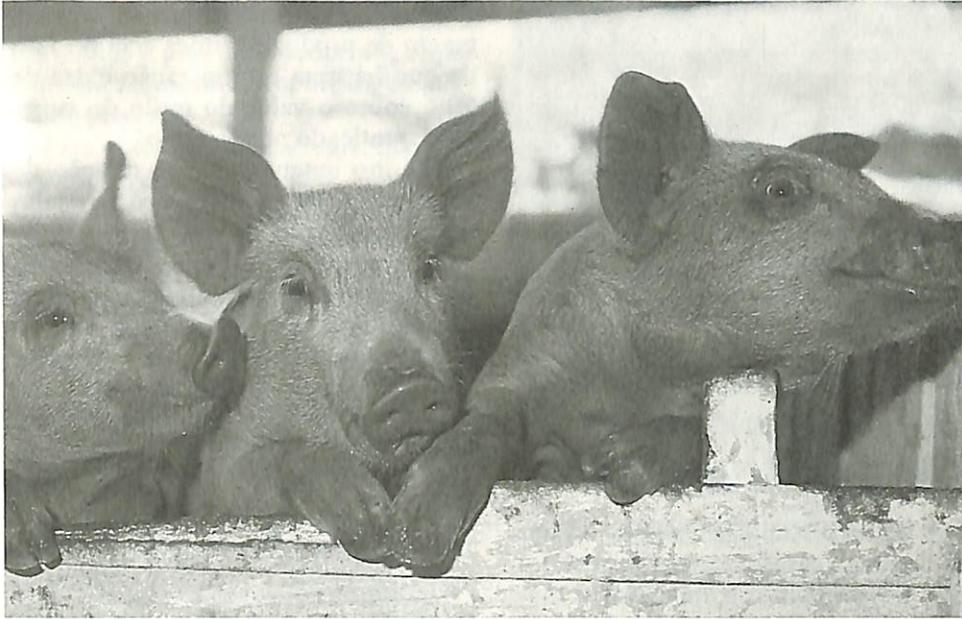
A lavoura é, sem dúvida, a área de produção a que Theodoro dispensou maior parcela de atenção. Depois de décadas de intenso trabalho de correção e conservação de solo, a propriedade já pode ser considerada modelo em produção agropecuária, utilizando, desde 1978, o sistema de plantio direto em toda a extensão cultivada, o que perfaz mais de 500 hectares.

**Coopercentral  
cresceu  
porque driblou  
a crise**

A Cooperativa Central Oeste Catarinense Ltda. — Coopercentral, foi criada em 1969 por um grupo de cooperativas da região de Chapecó, em vista da dificuldade de comercialização da carne suína. Na oportunidade foi adquirido um frigorífico, o que deu início a um dos maiores complexos agroindustriais do Oeste Catarinense, que congrega 16 cooperativas singulares afiliadas, representando um universo de 50 mil associados integrados, a maioria deles praticando a avicultura e a suinocultura.

Em 22 anos de atuação no fomento da produção primária e agroindustrial, a Coopercentral foi incorporando novas fases de produção, no caminho da verticalização. Conseqüência disso são as 12 empresas, desde granjas para o fornecimento de aves e suínos aos associados, fábricas de rações, até a indústria de sucos, 4 frigoríficos e 2 filiais de vendas, uma em São Paulo, outra no Rio de Janeiro.

"A Coopercentral começou modestamente, sempre se precavendo das frustrações do mercado, não apenas sobrevivendo a todas as crises que a agricultura enfrentou, como também estando presente na hora de alcançar recursos para o produtor, custear as lavouras e as instalações para a criação de animais", conta o presidente



Bodanese: tipificação tem estimulado investimentos

Aury Luiz Bodanese, que também é presidente da Cooperativa Regional Alfa Ltda., igualmente de Chapecó, em Santa Catarina, a maior associada da Central.

No "ranking" do agribusiness, a Cooperativa Central Oeste ocupa o terceiro lugar, depois da Sadia e da Perdigão, empresas particulares que atuam no ramo do suíno e do frango. Isso não impediu, entretanto, que o presidente Bodanese fosse escolhido Líder Empresarial, no ramo de alimentos, título concedido pela Gazeta Mercantil em 1990, divulgado no Balanço Anual 91. É o segundo ano consecutivo que o empresário cooperativista recebe o título, ao lado de outros líderes como Roberto Marinho, no setor de comunicações e Ricardo Semler, na indústria de bens de consumo duráveis.

O presidente da Coopercentral estima que 70% dos cooperados que fornecem matéria-prima para a indústria possuem até 15 hectares, exploram 6 matrizes de suínos, têm aviários, leite de três ou quatro vacas e ainda plantam feijão, milho, soja e trigo. "Para a Central, o grão mais importante é o milho", revela Bodanese, "seguido do feijão, depois a soja".

Para a captação da produção dos 50 mil associados congregados pela Central, 250 postos de recebimentos se espalham do Paraná ao Rio Grande do Sul, globalizando um faturamento estimado em Cr\$ 150 bilhões, sendo que a suinocultura é responsável por

70% desse total.

A suinocultura teve um grande incremento com a introdução do Suicooper, um programa de integração que desde 1982 vem remunerando em 8% a mais os animais com maior qualificação de carcaças, através da tipificação. "Isso tem levado os suinocultores a investir mais em tecnologia", explica o presidente.

quais 479.792 cabeças foram remuneradas pela tipificação de carcaças, representando 74,5% dos animais abatidos.

O número de produtores interessados em se integrar, tanto à suinocultura quanto à avicultura desenvolvidas pela Central tem crescido a cada dia. Só que, por enquanto, não é possível aumentar o recebimento, pois a capacidade de abate das plantas dos quatro frigoríficos existentes está esgotada. Em outubro deste ano, a situação já poderá ter mudado tendo em vista que provavelmente já terá sido inaugurado o novo frigorífico, atualmente em fase de construção, na Linha Tomazelli, a dez quilômetros de Chapecó.

A nova indústria aumentará a capacidade de abate da Central em 3 mil cabeças diárias. Seu custo total foi estimado em US\$ 14 milhões e suas edificações serão implantadas em 24,8 mil metros quadrados. Só o trabalho básico de terraplanagem consumiu 17 meses de operações com tratores de esteiras e retroescavadeiras.

Com mais esta unidade industrial, se abrirão vagas para 1,2 mil empregos diretos, mais 3 mil indiretos. No

### COOPERALFA - PRODUÇÃO INDUSTRIALIZADA

PRODUTO	1989	1990	1991 (30.11.91)
Trigo (t)	3.780,0	7.751,45	12.085,75
Milho (t)	11.450,6	10.726,75	9.605,35
Soja (t)	63.336,5	75.010,50	45.962,50

A maioria dos produtores não possui estruturas sofisticadas. Ao contrário, são extremamente simples. Os prédios nos quais os animais são alojados foram construídos de alvenaria, mas as divisões internas são de madeira. O fundamental, entretanto, é a higiene do local, cujos cuidados são seguidos à risca. E não apenas isso, pois mesmo nas criações em fase de terminação, os locais são dotados de pedilúvio, para evitar que seja introduzida uma série de doenças dentro dos confinamentos de suínos.

Apesar da simplicidade das construções da maioria das propriedades dos integrados, em 1990 a Coopercentral abateu 643.221 suínos, dos



Frigorífico em Maravilha

## COOPERCENTRAL

### Abate de suínos desde a fundação

Frigorífico	Chapecó	P. Getúlio	S.M. Oeste	Total
Nº de cabeças	3.163.221	857.254	2.757.441	66.777.916

### Abate de aves

Ano	1989	1990	Total
Nº de aves	24.252.826	25.718.523	50.071.349
Peso total	48.095.855	51.628.915	99.724.770

complexo serão industrializadas 150 toneladas diárias de cortes de miúdos congelados, carcaças resfriadas ou congeladas, salgados, defumados, banha e outros subprodutos.

### *Novo frigorífico terá capacidade de abate de 3 mil cabeças por dia*

Fiel ao princípio da diversificação, a Central comemora em 92 o sétimo aniversário da indústria de sucos, localizada na cidade de Videira, Santa Catarina. A matéria-prima se origina do Alto do Vale do Rio de Peixe. O incremento da viticultura, através da Coopercentral, foi fator decisivo no desenvolvimento de novas variedades de uva na região, considerada a principal produtora no Estado.

O mesmo que sucedeu à uva, deverá acontecer com a citricultura, que também vem sendo impulsionada pela Central, através da implantação de pomares em toda a extensão da área de ação da entidade. A matéria-prima para os sucos cítricos ainda é quase inteiramente importada do Paraná e do Rio Grande do Sul, mas aos poucos vem sendo substituída por frutas locais.

Ao final de 90, a Coopercentral já havia plantado 167.732 novas mudas, na abertura de novos pomares ou na substituição de árvores improdutivas. Embora ainda não tenha sido feita uma contabilidade final, em dezembro passado o segmento envolvido na produção de matéria-prima para a indústria de sucos já deve ter completado 4 milhões de mudas frutíferas transplantadas.

### **Todeschini: de arrendador a proprietário graças à suinocultura e à avicultura**

A aquisição de 4,4 hectares de terras junto ao aeroporto de Chapecó foi uma vitória para o suinocultor e avicultor Ivo Todeschini, associado da Cooperalfa há mais de três anos. Desde 1983 ele era integrado à Sadia, que decidiu romper o contrato com o produtor por considerar o novo local inadequado para a produção. A Cooperalfa não só o aceitou como associado como também o auxiliou na instalação do novo aviário e da estrutura para a suinocultura.

Na suinocultura, o produtor conseguia, em dezembro do ano passado, uma lucratividade de Cr\$ 4 mil por cabeça, descontando todos os custos de manutenção das matrizes e dos "cachaços", numa produção estimada em 600 leitões por ano, que são recolhidos pela Cooperalfa, para serem repassados a outros produtores

especializados na terminação. A vantagem de produzir leitões está no fato de que há uma remuneração extra de 50% sobre o valor do quilo do suíno vivo, praticado no mercado.

Foi, no entanto, com a criação de frangos que Todeschini deu um salto de qualidade no desenvolvimento de sua pequena, porém produtiva, empresa rural, onde trabalha com a ajuda da esposa e dos filhos mais velhos. "Hoje a rentabilidade do aviário é maior do que a da suinocultura", diz ele. A cooperativa esteve presente desde o início do seu novo projeto, alcançando dinheiro para os investimentos básicos. As instalações, em valores do fim do ano passado, estavam em redor de Cr\$ 10 milhões, constando de um galpão coberto, medindo 600 metros quadrados, para abrigar seis mil pintos.

As aves ficam prontas para o abate depois de 42 dias de trato, atingindo peso próximo a dois quilos após consumirem 21 toneladas de alimentos. A cooperativa praticamente dá todo o aporte necessário para a engorda, especialmente ração e medicamentos, inclusive vacinas, já incorporados à ração balanceada; outros são aplicados nos bebedouros. No final, é feito o acerto com a cooperativa, cujo pagamento é efetuado sete ou oito dias após o recebimento dos frangos. Se a conversão alimentar for inferior a 2,0, será lucrativa. "Só damos a maravilha para a cama dos aviários", conta Todeschini, acrescentando que "25%



*Todeschini parou de tomar empréstimos há 6 anos*

da alimentação fornecida às aves e aos suínos é produção própria”, o que diminui, na mesma proporção, os custos de produção.

Para obter os ganhos reais, que Todeschini vem, ano a ano, repetindo com sucesso, pode ser cristalinamente exemplificado com o índice alcançado na última remessa de aves: o produtor chapecoense conseguiu transformar 1,83kg de ração em um 1kg de carne de frango.

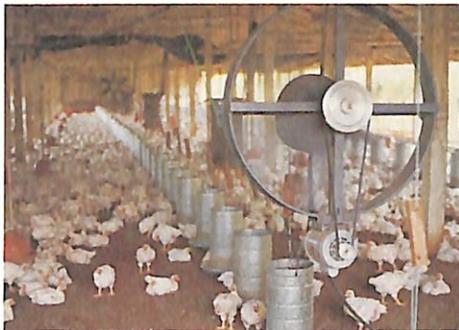
Antes disso um cuidadoso trabalho de manejo e observação do plantel é desenvolvido por este produtor. “O manejo é simples” — diz ele, acostumado a lidar com os frangos — “basta oferecer água e ração à vontade, e nas duas últimas semanas da terminação manter a luz acesa”.

Depois de cada entrega, o aviário fica vazio uns 10 dias, tempo em que é feita a desinfetação do local, antes de abrigar nova remessa de pintinhos e recomeçar todo o processo. Um lucro extra vem da venda da cama de aviário, acumulando perto de 25 toneladas anuais, das quais três são jogadas na lavoura de subsistência, milho, batata-doce e inglesa e aipim. Além disso, estão disponíveis três tipos de carne para o consumo, a preço de custo: de frango, suína e bovina.

*Muitos querem entrar,  
mas a integração  
não comporta  
mais produtores*

Num rápido balanço, Ivo Todeschini conclui que, apesar da crise dos últimos anos, conseguiu crescer, e goza atualmente da privilegiada condição de integrado da Cooperalfa, quando muitos estão fora querendo entrar, o que só será possível quando estiver concluído o novo frigorífico, que está em obras, a serem finalizadas ainda neste ano.

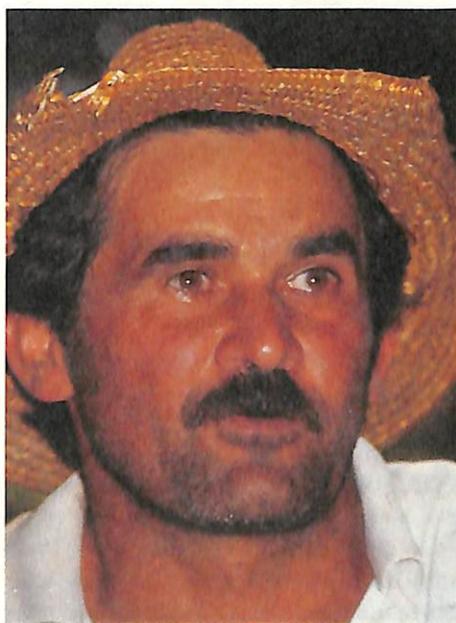
Todeschini, que já dispensou os empréstimos há seis anos, agora aguarda o investimento mais recente dar seus primeiros frutos: um pomar com 200 pés de laranja Valenciana, cuja produção será destinada à indústria de sucos mantida pela Coopercentral.



Aviário tem ventilador

## Tipificação de carcaças estimula investimentos em tecnologia

O primeiro produtor a se incorporar ao Suicooper foi o morador da localidade de Marechal Boormann Antônio Sebastião Schneider, apenas um criador de porcos, sem maiores qualificações. Naquele tempo, ele precisava no mínimo de oito meses para colocar 90 quilos num suíno. Os animais consumiam, durante este período, de oito a nove sacos de milho para atingir esse peso. E, como não eram animais zootecnicamente desenvolvidos, possuíam muita banha, e, portanto, menor valor comercial. Mas, há 12 anos, as coisas começaram a mudar muito rapidamente, depois que Schneider recebeu especialização através do departamento técnico da Cooperativa Central Oeste Catarinen-



Schneider lucra com suíno

se, Coopercentral.

Inicialmente ele passou por uma reciclagem, conhecendo raças geneticamente aprimoradas e, mais tarde, incorporou-se ao trabalho da cooperativa, sendo um dos responsáveis pela classificação das carcaças na tipificação que a Coopercentral pratica, visando valorizar o desenvolvimento de animais com maior produtividade, atendendo uma qualificação exigida pelo mercado e pela indústria. A tipificação de carcaças garante entre 6% e 8% a mais no preço, estimulando o suinocultor a continuar aperfeiçoando seu trabalho como, por exemplo, hoje, na busca do desenvolvimento de animais com a cabeça menor, valorizando mais a carcaça.

Outro passo na especialização Schneider deu há sete anos, quando fez sociedade com um grupo de onze



Tipificação valoriza produto

produtores. Eles montaram um condomínio para produção de leitões, com 120 matrizes, 6 reprodutores e um fornecimento de 2 cabeças diárias. No total, cerca de 400 a 450 cabeças permanecem no local. A produtividade das matrizes é muito boa, com 9,5 leitões por leitegada, mas deve melhorar, segundo Schneider, podendo alcançar 22 leitões por porca/ano.

Dos 12 condominios iniciais somente 8 continuaram associados. O principal problema que levou 4 produtores a desistirem da sociedade foi a falta de produção de milho na propriedade. Eles não suportaram os custos de produção cada vez maiores, medidos por uma moeda específica, comum a todos os associados: o milho.

A cada final de ano é feito um balanço da quantidade do produto consumida pela criação, que tem registra-

do uma média de duzentos sacos por ano para cada cota de um/doze avos (1/12). Schneider tem uma cota e meia, portanto faz uma retirada de 90 leitões por ano para terminá-los em sua propriedade, onde mantém uma criação com cerca de 300 cabeças em produção e no engorde. Os leitões ficam aproximadamente 70 dias na terminação, para atingir 90/100kg, o que permite uma entrega de pelo menos 7 leitões por mês, só do confinamento.

## **Cotrijuí contabiliza 20 anos de diversificação**



*Souza: projeto ambicioso*

A Cooperativa Triticola Serrana Ltda. — Cotrijuí, de Ijuí-RS, foi certamente uma das primeiras cooperativas a ultrapassar as fronteiras, estendendo seus ramos no Mato Grosso do Sul, onde assumiu as cooperativas de Coopemara, Maracaju, Rio Brilhante e Citrolândia e, mais tarde, a Tritisoja, de Dourados. A iniciativa partiu de produtores sul-mato-grossenses, muitos deles descendentes de gaúchos, buscando na experiência da Cotrijuí, o respaldo para o desenvolvimento da atividade cooperativista de produção. Mas desde 1985 os cerca de 3 mil associados da atual Cooperativa Agropecuária e Industrial Ltda. — Coagri, entenderam que já tinham condições de trabalhar independentemente. Essa idéia desaguou num consenso geral

pela separação em 1989, o que se efetivou em outubro de 90.

Quem faz o relato é Valmir Beck da Rosa, assessor da diretoria da Cotrijuí, contando que, para concretizar o desmembramento, a Coagri indenizou a Cotrijuí em 12 milhões de dólares, dos quais ainda falta quitar um terço, sem que, no entanto, o intercâmbio entre as duas entidades tenha sido interrompido, pois a Cotrijuí continua fornecendo insumos para sua antiga unidade no Mato Grosso do Sul.

A Cotrijuí, que vem pregando a diversificação desde 1973, somente nos últimos anos pôde ver transformado em realidade seu mais antigo projeto agrícola, caracterizado pela multiplicidade de empreendimentos na agropecuária, incluindo florestamento, horticultura, fruticultura e piscicultura.

Para os próximos dez anos, a Cotrijuí preparou para seus 14 mil associados o “Programa Para a Próxima Década”, um ambicioso projeto tomando a atividade primária como uma unidade de empreendimentos funcionando simultânea e integralmente entrosados. O chefe do Departamento Técnico da Cotrijuí, João Miguel de Souza, explica que o projeto é uma síntese de tudo o que já foi feito na região, bem como uma minuciosa proposta-modelo de produção, adequada às características sócio-econômicas locais, respeitando também uma tendência mundial na elaboração desse tipo de projeto: estar dentro de um enfoque ecológico da produção agro-silvo-pastoril.

O documento, publicado em forma de livro, será distribuído entre os associados, ao mesmo tempo em que servirá de argumento nas discussões junto ao governo, relativas aos rumos do setor primário, tanto no curto quanto no médio e longo prazos, conforme salienta Euclides Casagrande, vice-presidente da Cotrijuí.

O projeto visa especialmente o aumento da produtividade, que, no entender de Casagrande, é o maior problema que o produtor vem enfrentando nos últimos tempos. A campanha de divulgação foi deflagrada em março do ano passado, através de um chamamento aos associados, a fim de que reconsiderassem seus métodos de produção, e ao par disso, dando co-

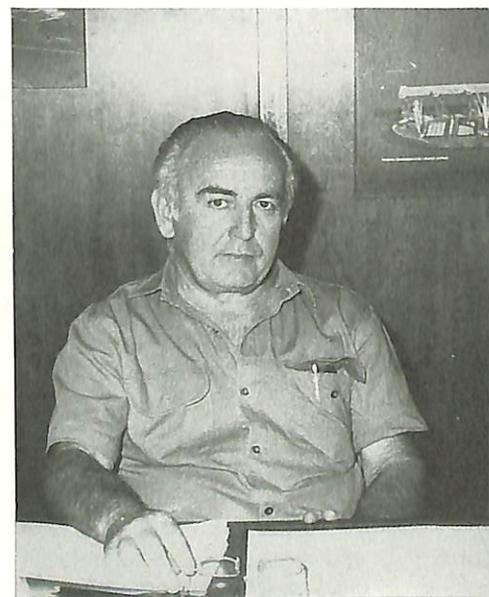
nhecimento de alternativas economicamente viáveis capazes de elevar a renda do agricultor, que ainda é baseada principalmente na safra de trigo e soja.

*Mais de  
30 lojas  
estão sendo  
desativadas*

A diversificação nas propriedades deve começar com o gado de leite, pois o produtor está familiarizado com o trabalho, bastando apenas fazer melhoramentos na parte da genética animal, diz Casagrande, acrescentando que o aumento da produção de milho também é fundamental para garantir a alimentação do rebanho no outono e inverno, quando diminui a oferta natural de pastagens.

Para atender uma propriedade diversificada e ter lucros, é preciso colher pelo menos 2.400kg/ha de soja e 3.600kg/ha de milho, a fim de poder usufruir de um mínimo de auto-suficiência em alimentação animal, prevê o vice-presidente. Assim, a Cotrijuí vem estimulando o aumento da produção de milho, com maior ênfase, o que certamente elevará também o excedente do produto. Para isso, diz Casagrande, está em vias de ser montada uma indústria para dar maior aproveitamento ao cereal.

Na área de piscicultura, as promessas também são bastante alentadoras. A idéia vem sendo disseminada há



*Casagrande, da Cotrijuí*

mais de uma década, e, no momento, a cooperativa já conta com mil açudes artificiais construídos pelos associados. A viabilidade econômica da nova atividade já está confirmada, revela Casagrande, adiantando que a Cotrijuí já está trabalhando numa segunda fase, que é a da implantação de uma indústria para o beneficiamento do peixe. "Vamos criar o hábito de consumo do peixe o ano inteiro", promete ele, antevendo uma produção de aproximadamente 1,5 milhões de toneladas anuais de carne.

Na propriedade de Édio Weber, por exemplo, a despesa de um açude de 0,4 hectare produziu 2.181kg de peixe, o que representa uma produtividade de mais de 4.000kg/ha. De outro lado, João Miguel de Souza informa que a Estação Experimental, no Centro de Treinamento, em Santo Augusto, já produz 1,5 milhão de alevinos. Essa produção deverá ser duplicada neste ano, pois há uma expectativa de acréscimo de mais 1.200 açudes nas propriedades.

É com o pensamento inteiramente voltado para o aumento da produtividade das propriedades que a Cotrijuí, no início deste, ano desativa 30 lojas



Quintana da Rosa: Irfa tem 10% do mercado

de supermercados, magazines e bazar, reavendo um investimento materializado em estoques, para gastar tudo isso com os produtores, mantendo, no entanto, as lojas de ferramentas, peças para máquinas, produtos veterinários e outros insumos. Essa foi uma decisão baseada numa única realidade: como a cooperativa precisa direcionar mais investimentos às propriedades, é mais sensato se desfazer de um esto-

que do que vender um bem imóvel, difícil de readquirir, explica Euclides Casagrande. "Ao mesmo tempo em que a cooperativa passa a desempenhar o papel para o qual foi criada, ou seja priorizar o atendimento ao produtor na assistência técnica, industrialização e comercialização de suas safras", acrescenta Valmir Beck da Rosa, assessor da diretoria.

## Trabalho do Irfa foi o passaporte para o mercado internacional

O Rio Grande do Sul foi um dos primeiros Estados brasileiros a conseguir o passaporte para o mercado internacional de carnes. Um dos principais responsáveis por esta conquista gaúcha foi o Instituto Riograndense de Febre Aftosa Ltda., cujo controle é da Cotrijuí, de Ijuí-RS. Hoje, segundo explica Carlos Quintana da Rosa, diretor do Instituto, o laboratório fabrica de 18 a 20 milhões de unidades da vacina oleosa contra a doença, o que

## COOPERATIVISMO JAPONÊS

A Copercotia foi fundada em 1927, na região de Cotia/SP, por 83 bataticultores, todos imigrantes japoneses. Mas, somente em 1933, a sociedade passou à denominação atual: Cooperativa Agrícola de Cotia, que constitui a base de todas as cooperativas do Sistema Central. Hoje, ao todo, são oito cooperativas regionais. E seu raio de ação em muito ultrapassou a pequena região de Cotia.

As atividades da cooperativa estão extremamente diversificadas. Já não planta tão-somente batatas. Ao contrário. A Cotia agora, dedica-se fortemente aos setores da soja, milho, arroz, feijão, café, chá, algodão, rami e hortigrangeiros. Esses produtos são comercializados em quase todo o País, através de suas unidades regionais, entrepostos, centros de abastecimento e supermercados. A Cotia possui também uma rede de



lojas de vendas de insumos. Mas, não fica nisso. Fábrica de rações, fábrica de óleo e de fertilizantes compõem seu complexo industrial, em que se incluem ainda abatedouros. Acrescente-se também uma rede de armazéns e silos. Sua permanente preocupação com a produtividade faz com que tenha, igualmente, várias estações experimentais.

Como prestação de serviço aos seus cooperados, a Cotia oferece sementes, fertilizantes, pintos de um dia, aves recriadas, máquinas e implementos agrícolas e ainda extensão rural. São quase 350 agrônomos e técnicos agrícolas que levam permanentemente ao associado o recado da filosofia cooperativista.

significa uma fatia de 10% do mercado nacional da pecuária bovina.

Criado em 1953, o Irfa expandiu sua atividade industrial, produzindo atualmente vacinas para o combate ao footrot (2,5 milhões de unidades), clostridiose, gangrena e carbúnculo. Com esta múltipla produção, o Instituto faturou, em 1991, cerca de US\$ 5 milhões e pretende chegar a US\$ 10 milhões no fechamento de 1992, conforme prevê o diretor.

Basicamente, o Irfa vem trabalhando em três linhas: a linha química, onde se destaca a produção de vermífugos orais e mata-bicheiras, líquido e pó; mais recentemente partiu para a produção voltada à agricultura, oferecendo ao mercado inoculantes para a fixação de nitrogênio na cultura da soja (*Rhizobium*); e na industrialização e comercialização de embalagens de plástico.

### *O Irfa também fabrica inoculantes para a cultura da soja*

Quintana lembra que a primeira entrega de vacina oleosa foi feita ainda em 1982, passando a dividir o mercado com a vacina aquosa, que tinha a mesma finalidade. Agora, segundo ele, o Ministério da Agricultura determina que somente a oleosa pode ser comercializada, conforme norma baixada no mês de outubro do ano passado.

Do seu parque industrial de 5 mil metros quadrados de área construída, o Irfa continuará exportando seus produtos para a América Latina, principalmente para o Uruguai, hoje o grande comprador da vacina para o footrot, a Argentina, o Peru e a Bolívia. O próximo mercado que o laboratório pretende conquistar é o Chile, que, diz Quintana da Rosa, tem bom potencial para o consumo de seus medicamentos.

# Vai longe o tempo que

**A** atividade leiteira ressentiu-se até hoje do preço político que lhe foi imposto há várias décadas. Em muitos casos, ser produtor de leite significa, ainda, remar contra a correnteza, pois os custos são elevados, enquanto a rentabilidade é muito baixa. A única alternativa para continuar produzindo e ter algum lucro é a especialização. E esta é uma realidade da qual não se pode mais fugir. Consciente disso, o associado da Cotrijuí, de Ijuí, no Rio Grande do Sul, Ewaldo Ermírio Seifer, decidiu aceitar o desafio e buscar a eficiência e o aperfeiçoamento das técnicas de criação.

Recentemente, seu filho mais velho, Lauri, esteve visitando propriedades na França, graças a esse produtor ter conquistado o 2º lugar num concurso instituído pela Cotrijuí, premiando os vencedores com uma viagem à Europa. Dessa viagem já começa a aparecer uma contribuição para a melhoria da área de leite. Seifer deu início à construção do que chamou de "centro de manejo", um galpão de 27m x 5,5m, onde o gado é solto com água e comida à vontade. O piso será de alvenaria, de maneira que ficará mais fácil coletar o esterco, que será usado — 10 toneladas —, para a adubação das lavouras.

Ainda nesta safra, a cultura da soja continua sendo a principal fonte de recursos da família. Nos 50 hectares da propriedade, pelo menos 30 hectares têm sido cultivados com a oleaginosa, e uma parte bem menor recebe sementes de milho. Contudo a área do milho, já na próxima safra, deverá ser acrescida, para dar continuidade ao projeto leiteiro, onde, reconhece o produtor, "a disponibilidade de milho é imprescindível". É que a soja tem sido um negócio lucrativo para Seifer, que nunca colhe menos de 35 sacos por hectare, tendo mesmo conseguido 46 sacos por hectare, uma produtividade alta para a região.

Com a orientação da Cotrijuí, Ewaldo Seifer, sócio há 25 anos da entidade, passou a investir principal-



*Sem milho é muito difícil lucrar na produção de leite*

# dava para brincar de produtor rural



mente em alimentação para os animais de leite, que vêm registrando melhoras ano a ano. Dispõe de 32 vacas da raça holandês, produzindo uma média de 26 mil quilos do produto por ano, com uma produtividade entre 10 e 12 litros vaca/dia, sob controle leiteiro, de oito cabeças em lactação.

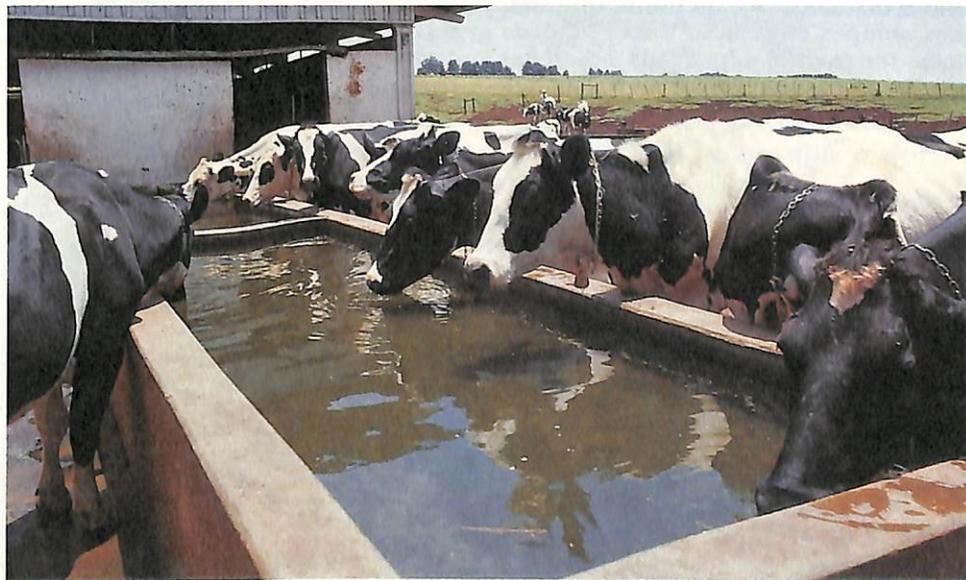
Segundo esse produtor, é o setor leiteiro que atualmente está garantindo a subsistência da família, inclusive a compra de combustível para o preparo da lavoura. Assim, ele vai continuar investindo na alimentação do gado para continuar melhorando as condições de rentabilidade. Faz silagem de milho, que serve aos animais durante todo o ano. Agora, por exemplo, está servindo silagem de aveia de dois anos de armazenagem. De silagem de milho ainda tem 20 toneladas, a qual só será usada a partir de março deste ano. Mas, em janeiro, está programada a silagem de mais ou menos 40 a 50 toneladas de milho.

Entre outras novidades na área de alimentação, Ewaldo Seifer vai investir na formação de pastagens permanentes de capim bermuda, trevo, e armazenar mais feno de azevém, que proporciona três cortes ao ano, acu-

mulando cerca de 6 toneladas de matéria seca, suficiente para alimentar quatro vacas durante 100 dias. Por enquanto, aproveita as pastagens de verão, de milheto, crotalária e sorgo sudan, cultivados em consórcio.

Como produtor integrado da Cotrijuí, Ewaldo Seifer também mantém uma pocilga com 10 criadeiras e um reprodutor, obtendo uma produção anual de 166 leitões por ano. Esses níveis de produtividade, entretanto, deverão aumentar quando estiver em pleno funcionamento o condomínio há pouco fundado: a União Centenária do Alto da União, cujo maior esforço será direcionado para o aumento de ganho de peso via melhoramento da conversão alimentar.

Outra área de trabalho, que também poderá dar resultados este ano, é a piscicultura. Ewaldo Seifer construiu um açude artificial, onde cria 650 alevinos de carpa húngara, capim, prateada e cabeça grande. "Quero chegar a 1.000 alevinos ainda no início", revela ele. E finaliza: "Com um ano de engorda, o peixe pode atingir até três quilos", calculando antecipadamente os lucros que este setor trará à propriedade.



Seifer deu início ao "centro de manejo", onde o gado fica solto, com comida e água à vontade



Cooperativas de  
crédito  
ressurgiram  
com força  
na década de 80

## Este ano será decisivo para o crédito cooperativo

O cooperativismo de crédito poderá atingir no decorrer deste ano o tão almejado status de instituição bancária, possivelmente já com seu banco de cúpula. A previsão é do diretor do Sistema Integrado de Crédito Rural Cooperativo do Rio Grande do Sul, Pery de Quadros Marzullo. Este poderá ser o desfecho de uma acidentada trajetória histórica, desde que a primeira cooperativa foi criada no início deste século, na bucólica e colonial cidade de Veranópolis-RS, com a fundação da Caixa Rural de Linha Imperial, idealizada pelo padre jesuíta Theodor Amstadt.

Segundo Marzullo, as credis tiveram seu apogeu na década de 50, para 10 anos depois entrarem em processo de desaparecimento, ressurgindo no início dos anos 80, de modo discreto, mas sempre crescente. Essa realidade pode ser melhor observada nos Estados do Sudeste e do Sul do País, onde se localizam 90% delas.

Hoje a situação é bem diversa da

quela, mas o objetivo a ser perseguido ainda é o mesmo, a saber, poder funcionar com banco múltiplo, uma vez que no momento ainda não dispõem de uma compensação de cheques. É que, depois da extinção do Banco Nacional de Crédito Cooperativo, a compensação é feita pelo Banco do Brasil.

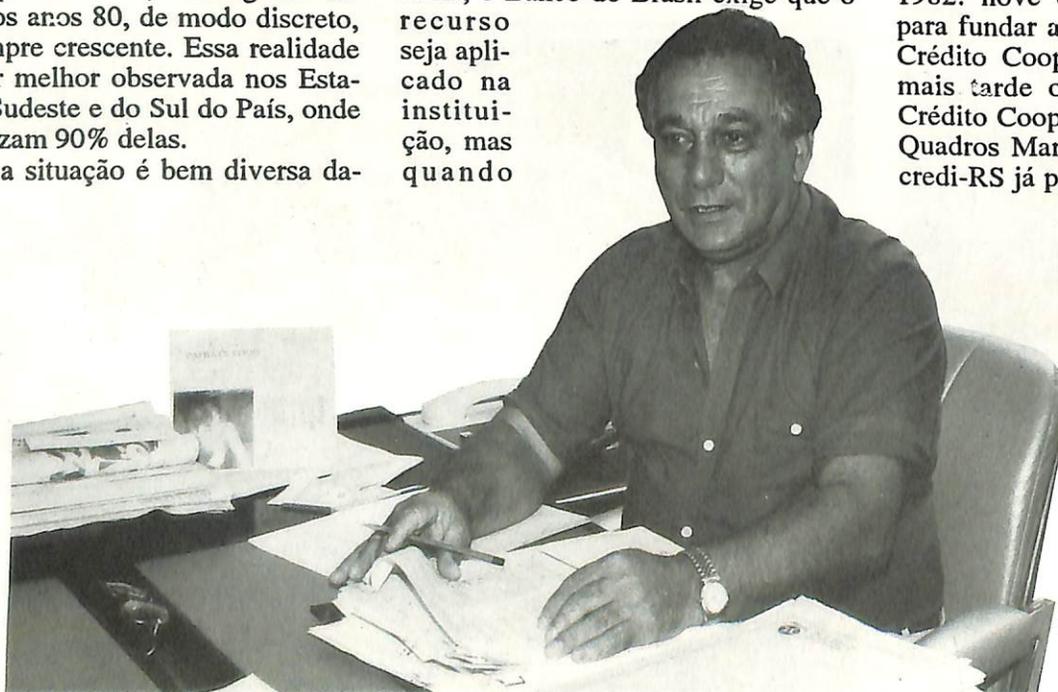
Assim, o crédito cooperativo tem vivido sua história sob as amarras oficiais, que impõem restrições ao seu funcionamento a partir de normatizações do Banco Central. No Paraná, por exemplo, conforme aponta Néelson Costa, chefe do departamento econômico da Organização Central das Cooperativas do Paraná — Ocepar, as credis são tratadas de uma maneira totalmente distinta dos bancos. Quando o sistema tem excesso de dinheiro em caixa, o Banco do Brasil exige que o recurso seja aplicado na instituição, mas quando

as credis precisam de dinheiro, ele não as socorre. Além disso, lembra Néelson Costa, “embora tenham autorização para captar a poupança verde, são obrigadas a repassá-las ao Banco do Brasil”.

Até 1980 existiam 30 cooperativas no Paraná, com 18.413 associados. De acordo com o novo modelo de cooperativismo de crédito rural, ficou estabelecido que cada cooperativa agropecuária terá, ao lado, uma de crédito. Hoje são 37 cooperativas e 24.279 associados, segundo dados da Ocepar.

As críticas feitas por Néelson Costa contra as imposições restritivas à ação das credis encontram a maior ressonância no Rio Grande do Sul, onde houve o renascimento do sistema em 1982: nove cooperativas se uniram para fundar a Cooperativa Central de Crédito Cooperativo — Cocecrer, e mais tarde o Sistema Integrado de Crédito Cooperativo, Sicredi. Pery de Quadros Marzullo acredita que o Sicredi-RS já poderia estar funcionando como banco múltiplo, pois possui a cifra mínima de depósitos e patrimônio exigida para a autorização de bancos particulares, que é de US\$ 10 milhões. No final do ano que passou, o Sicredi-RS ultrapassou esse montante em dois milhões de dólares, esclarece ele.

Marzullo: “Queremos sair da tutela do Banco do Brasil”



A esperança das credis recai, neste início de ano, na reunião que será realizada pelo Grupo de Trabalho Interministerial, que poderá derrubar os "não podes" do Banco Central. No encontro que o grupo manterá, deverá ser apreciado o substitutivo apresentado com relação ao inciso 8 do artigo 192 da Constituição. O substitutivo foi apresentado em forma de emenda, endossada pelos deputados Dejandir Dalpasquale (SC) e Odacir Klein (RS).

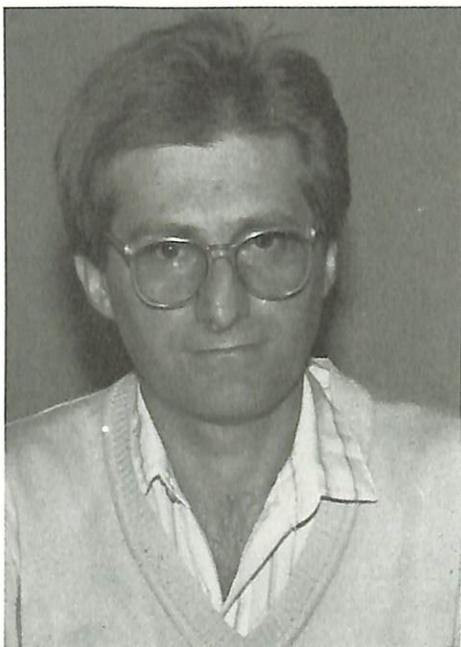
O objetivo da emenda é criar mecanismos que inibam toda e qualquer possibilidade de perpetração de falcatruas, que possam vir a abalar a credibilidade do sistema, por causa da liberalidade do texto constitucional que permite a qualquer grupo de pessoas fundar uma cooperativa de crédito. Isso significa dizer que o substitutivo é de fato uma reação contra o texto do inciso 5 do artigo 18 da Constituição, onde é normatizada a criação de novas cooperativas, sem especificação da sua finalidade: se de produção ou de crédito.

O universo de clientes das credis é de produtores rurais, que atualmente proporcionam depósitos de Cr\$ 3,5 bilhões e uma captação de poupança na ordem de Cr\$ 4,5 bilhões, somente no Rio Grande do Sul. Esses números acrescidos do repasse do crédito rural elevam a soma a Cr\$ 40 bilhões, para o financiamento da lavoura gaúcha, representando 13% do volume global de empréstimos para o custeio nas propriedades rurais. Para Marzullo, é importante salientar que o crescimento das credis em todo o País é muito recente. No caso do Rio Grande do Sul, exemplifica ele, em apenas uma década o Sicredi se coloca mais ou menos no 20º lugar no ranking nacional da rede bancária.

## Futuro do setor está na Integração comercial

O setor primário nacional vem dando mostras de modernização, ocorrida principalmente na última década, com o aparecimento de verdadeiros potentados na economia rural, representados pelos gigantescos conglomerados cooperativos surgidos em São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

Responsável por 35% da produção



Costa: "Somos tratados de modo discriminado"

agrícola no País, o cooperativismo chega a atingir índices de até 60% do PIB em Estados como o Paraná. Mas, de um modo geral, com uma intensa participação nas atividades agrope-

cuárias, de crédito e de serviços. Estima-se que o setor fature algo em torno de US\$ 14 bilhões anualmente. Essa cifra deverá aumentar consideravelmente, tendo em vista que, nas regiões principais da produção agrícola, os investimentos, particularmente na agroindústria, nos últimos dez anos, foram drasticamente reduzidos. Quem garante isso é João Paulo Koslovski, diretor-executivo da Organização Central das Cooperativas do Paraná, lembrando que o setor, no mesmo período, teve uma redução do valor de seus produtos na ordem de 48%. É aí que se impõe a necessidade do incremento de tecnologia, para aumentar a produtividade o mais urgente possível.

A busca de maior produtividade tem levado as cooperativas a reorientarem seus esquemas e métodos de produção e, principalmente, a traçarem programas extensos, minuciosos e abrangentes da viabilização econômica de alternativas para a agropecuária. A Batavo, em termos de grupo, pretende dobrar a produção até o ano 2.000, investindo para isso cerca de

CRUZAR, VACINAR, ALIMENTAR,  
 SUPLEMENTAR, CUIDAR,  
 ABATER, CORTAR.

Os Briguetes de Carvão Vegetal BRIKET, chegaram para facilitar o preparo do seu churrasco.

- Não produzem fumaça ou labaredas
- Maior rendimento
- Homogêneos e contínuos
- Alto poder calorífico

À Venda nos melhores supermercados e postos de gasolina.

Fones: (011) 790-0880/0860 - 815-3336

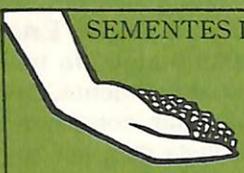
NOVO  
BRIKET  
CARVÃO VEGETAL  
EM BRIQUETES  
PARA CHURRASCO  
FÁCIL DE ACENDER  
RENDE MAIS  
4kg

APPC

E NA HORA DA FESTA, ESTRAGAR  
 TUDO COM UM CARVÃO QUALQUER?

**SEMENTES DE FORRAGEIRAS**

- FORRAG. VERÃO E INVERNO
- ADUBOS VERDE
- SORGO FORRAG.
- MILHO CARGILL
- SORGO GRANIF.



**Agro Natura**  
SEMENTES

BR 116 - km 284 - Eldorado do Sul - RS  
Rua Vitor Valpirio, 705 - B. Anchieta - POA  
Fone/Fax (051) 343-7575



Transforme a difícil tarefa de processar a carne da fazenda c/IMPLERMIS - a SERRA-FITAS que corta e mói ao mesmo tempo.

**IMPLERMIS**

INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS LTDA.  
Av. Borges de Medeiros, 526 - Fone: (051) 912-2090  
Telex: 553.791 - CEP 98900 - SANTA ROSA - RS

**RATOS? ACABE COM O PROBLEMA**

Aparelho ultra-sônico com tecnologia japonesa, sem similar no Brasil. Disponível em três modelos para proteção em áreas de 150, 700 e 1.400 m<sup>2</sup>.

**BRASTEC INSTRUMENTAÇÃO INDUSTRIAL LTDA.**  
Rua Jacira Rocha, 312  
CEP 02521 - São Paulo - SP  
Tel.: (011) 856-9854/858-6383  
Telefax: (011) 265-9897



**MÁQUINA DE TELA**

Para fabricar telas de arame dos tipos convencionais e ôtz.

**JANALE**

15 ANOS DE QUALIDADE TRADIÇÃO EM TODO O BRASIL

**JANALE MÁQUINAS LTDA.**  
Fáb.: Estrada Dourado, 509 - saída p/Arizibó - Tel.: (054) 622-1264  
Esp.: Rua Alemanha, 100 - Tel.: (054) 622-1408  
CEP 98700 - Ererimim - RS



**KAUFFMANN**  
FÁBRICA DE AROS E RODAS

Elementos para irrigação  
Mecânica pesada  
Postes e canos  
Estruturas metálicas  
Caldeiras e trocadores de calor

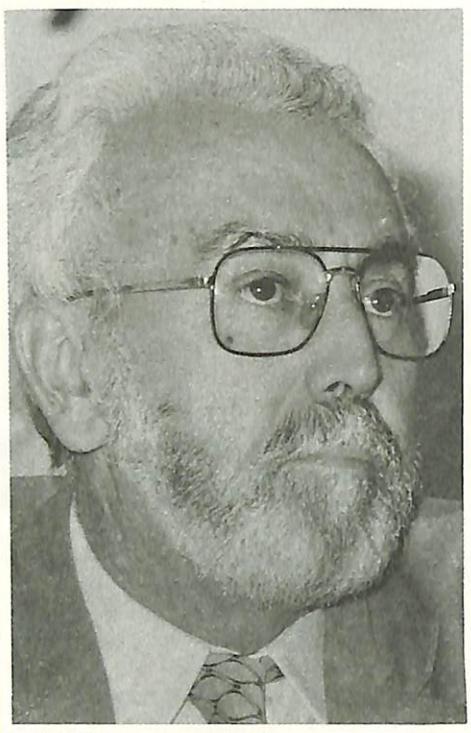


Av. Cairu, 865 - Fone: (0512) 43-4930  
CEP 90230 - Porto Alegre - RS - Brasil

**PARA ANUNCIAR AQUI DISQUE PARA:**

RIO GRANDE DO SUL E

SANTA CATARINA .....	(051) 233 1822
PARANÁ .....	(041) 222 1766
SÃO PAULO .....	(011) 220 0488
RIO DE JANEIRO .....	(021) 256 8724
BRASILIA .....	(061) 225 6448 e 225 5934



Rui Polidoro: a terceirização

US\$ 275 milhões, com o que terá uma receita de US\$ 1 bilhão nos próximos oito anos. A Cotrijuí-RS, também montou um programa de trabalho, estabelecendo modelos de produção em propriedades de 25 a 200 hectares.

O mais importante nisso tudo, certamente, serão os investimentos na agroindústria, que, devido à falta de recursos na rede bancária, foram interrompidos por volta de 1986, recorda João Paulo Koslovski. Nesse sentido, a Ocepar, no Paraná, já tem descritos 51 projetos atendendo a todos os segmentos da produção primária.

De acordo com Rui Polidoro Pinto, presidente em exercício da Federação das Cooperativas de Trigo e Soja do Rio Grande do Sul — Fecotrigó —, a tendência no Rio Grande do Sul é de investimentos regionais. A própria Cotrijuí, sua maior filiada, caminha neste sentido ao desativar sua rede de lojas e supermercados, a fim de transferir os recursos para o aprimoramento tecnológico das propriedades rurais, destaca o vice-presidente, Euclides Casagrande, até porque há escassez de recursos, e, antes de se desfazer de um imóvel, a Cotrijuí opta por vender um estoque de uma área que não contribui em nada para a evolução dos métodos de produção dos cooperados.

Na opinião de Rui Polidoro, as cooperativas deverão buscar associações entre si para fazer face à concorrência, que deverá se acirrar nos próximos anos, com a instauração do Mercosul e, acima de tudo, para levar aos cooperados uma qualidade de vida sempre melhor. De outro lado, Polidoro acha que o sistema como um todo deve fortalecer sua representação política junto aos órgãos governamentais, para defender os interesses dos produtores rurais.

Esse pensamento também é vigente no Paraná, onde o entendimento é de que o Estado está dia a dia mais distante do produtor. “A verdade é que o Estado brasileiro está falido” afirma João Paulo, “e não oferece mais aquelas condições de sustentação da economia primária através de aportes de recursos”. Esta mesma situação de desamparo é sentida na área técnica, onde não se vê a pesquisa prática chegar às propriedades, levando o sistema a desenvolver sua própria linha de novas tecnologias, mais regionalizada, e não global, como a que vem sendo feita pelo governo. Foi com esse objetivo que o Grupo Batavo, composto pelas cooperativas de Arapotí, Castrolanda e Batavo, criou a Fundação ABC, hoje reconhecida pela comunidade científica nacional e estrangeira.

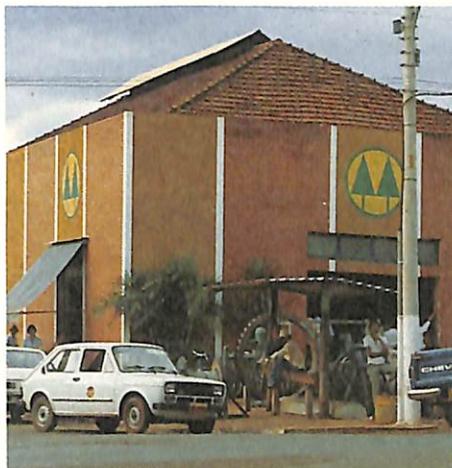
Rui Polidoro Pinto chama a atenção para outro fato importante: a terceirização. Essa tendência chega com força ao mercado, e o cooperativismo não poderá dar as costas a esta nova realidade. O chefe do departamento econômico da Ocepar, Néelson Costa, observa que a terceirização nasceu da discussão com vistas à integração comercial do cooperativismo. A conclusão a que as cooperativas chegaram é que seus custos estão muito altos, enquanto as margens de lucros estão muito baixas. É necessário, portanto, partir para um processo de integração que enxugue os custos através da industrialização integrada e através da redução de algumas estruturas que prestam serviços para si mesmas. Citando como exemplo, uma cooperativa que possui transporte próprio, “nesta atual conjuntura, não é mais viável”. E o que se faz, então? Tem que se emancipar esta estrutura, através de uma empresa própria, com vida própria, porém com exclusividade

no atendimento da entidade”, esclarece ele.

Isso é um fato no setor de transportes, por exemplo. No Paraná já existem várias cooperativas que montaram transportadoras a partir de frotas próprias.

Esse novo sistema de administrar também começa a fazer parte das prestações de serviços em geral, envolvendo áreas da indústria gráfica, restaurantes e até assistência técnica, para que a cooperativa não tenha um pesado custo o ano todo, visto que usa aqueles serviços sazonalmente. Outros exemplos, cita ele, “são os departamentos técnicos, que custam caríssimo hoje, quando são profissionalmente aproveitados no máximo uns seis meses por ano”.

“A alternativa é contratar esses serviços de terceiros”, explica Néelson Costa, “através de contratos com empresas de planejamento”. Outro aspecto que vem sendo implementado no cooperativismo paranaense é o treinamento do quadro funcional, num trabalho bastante intenso junto às coo-



*Integração comercial: um desafio para o setor*

perativas, no sentido de melhorar a qualidade dos recursos humanos, dos serviços prestados e, de um modo geral, do quadro gerencial, objetivando torná-las aptas a competir numa economia moderna, cada vez mais exigente.

Costa observa que a Ocepar fecha o ano de 1991 com mais 3 mil pessoas treinadas, num universo de 40

mil funcionários. Isso já vem sendo feito há vários anos, diz ele.

A década de 90 certamente vai se caracterizar por uma mudança no enfoque da agricultura, que passará a ser olhada não na sua dimensão física e, sim, na sua situação econômico-financeira, como bem lembrou o presidente da Fecotriço. Rui Polidoro acha que a dimensão da propriedade será medida pela quantidade e qualidade da produção que o agropecuarista retira da sua terra, seja qual for o seu tamanho. Foi praticamente isso que sucedeu ao cooperativismo praticado no sudoeste paranaense, especialmente pela Batavo, conforme denota o assessor da diretoria, Ivan Vinícius Chagas: “A Batavo investiu em tecnologia e repassou aos produtores, a fim de que verticalizassem ao máximo suas atividades, extraindo das propriedades não menos do que é possível, e sempre estamos buscando novas alternativas para aumentar ainda mais as produtividades”.

## MATÉRIA-PRIMA PARA RAÇÃO

# PROTOSAM 5000



Farelo de soja tostado, com alto teor de proteínas e um índice de fibras muito reduzido.



### APLICAÇÃO:

Na formulação de rações e concentrados para frangos de corte, poedeiras e suínos.

### ESPECIFICAÇÕES:

PROTEÍNA, MÍNIMO	48,00%
UMIDADE, MÁXIMO	12,00%
GORDURA - MÍNIMO	0,50%
FIBRA, MÁXIMO	4,00%
CINZAS, MÁXIMO	6,00%
ATIVIDADE UREÁTICA, MÁXIMO	0,25 $\Delta$ PH



QUALIDADE:

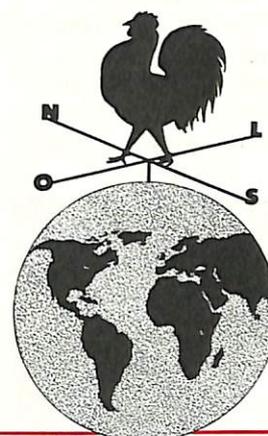
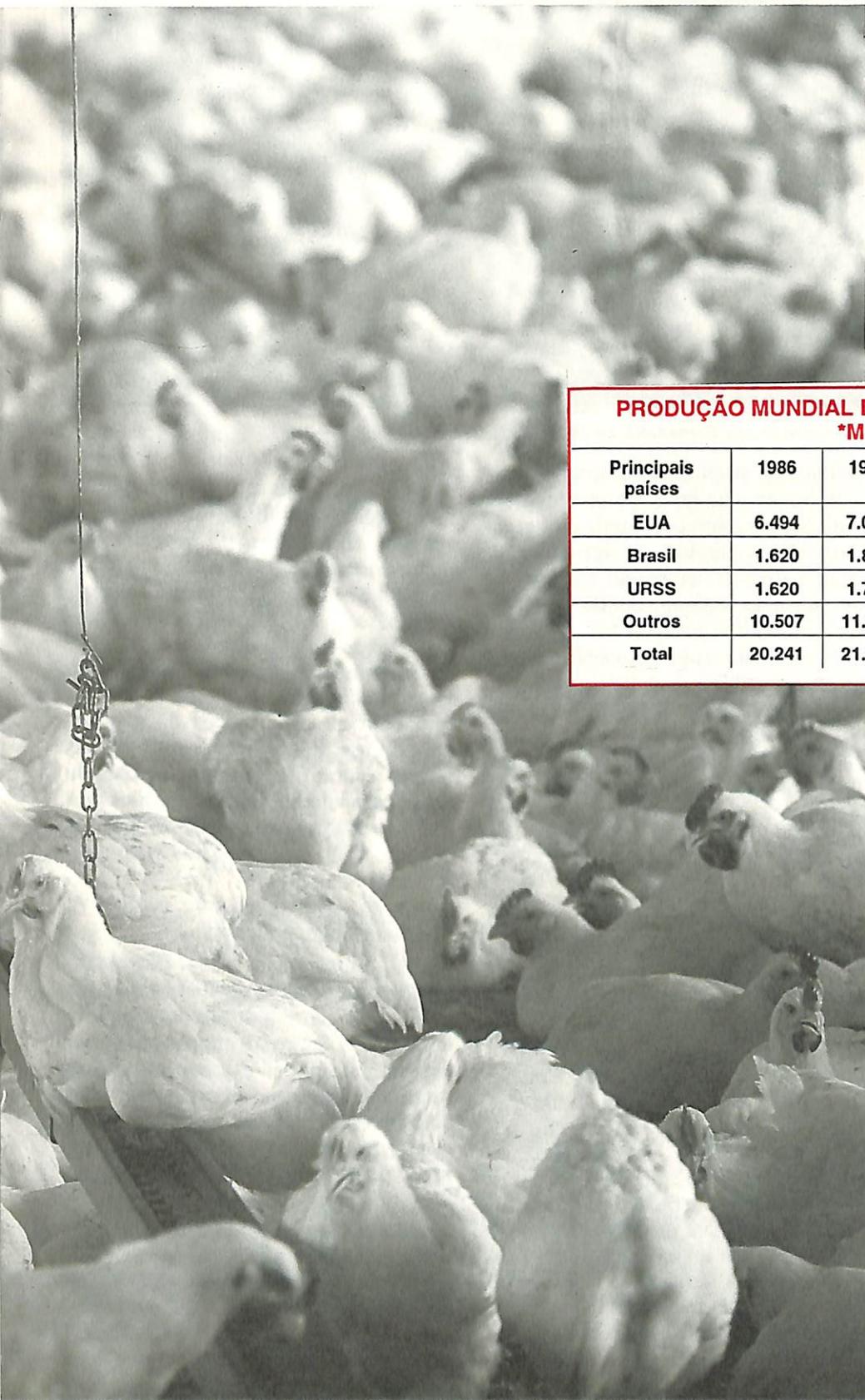
S.A. MOINHOS RIO GRANDENSES

Rua da Conceição, 195 - tel. (051) 221.4576  
90037 - Porto Alegre - RS - Brasil  
Telex: 51-1233 - Fax (051) 226-1780

# Integração, uma parceria que deu certo

*A avicultura nacional, em pouco mais de duas décadas, saiu do fundo dos quintais para invadir as mesas dos brasileiros, japoneses alemães e árabes. Ao lado da soja e do café, é um dos principais produtos da pauta de exportação, respondendo por 52% das remessas de carne para o exterior com 320 mil toneladas, das quais 85% são adquiridas pela Arábia Saudita. A produção brasileira chegou ao final do ano passado com mais de 2,6 milhões de toneladas do produto contra pouco mais de 2,3 milhões de toneladas em 1990. Na palavra dos dirigentes do setor, a avicultura é um segmento com potencial ainda inexplorado. As alternativas de rentabilidade dentro da atividade são inúmeras, o que, aliás, torna o empreendimento mais atraente. Depois da comercialização do frango inteiro, vieram os cortes especiais e embutidos, entre outros. No entanto, a avicultura ainda promete oferecer mais produtos ao mercado. Enquanto isso, as integrações entre as indústrias e os produtores florescem e prosperam, registrando crescimentos permanentes. Graças a esse esforço, o Brasil já é o segundo maior produtor mundial e o terceiro maior exportador no cenário internacional desse tipo de carne.*





**PRODUÇÃO MUNDIAL DE FRANGOS (1986/1990)**  
**\*MIL/T\***

Principais países	1986	1987	1988	1989	1990
EUA	6.494	7.075	7.342	7.905	8.468
Brasil	1.620	1.800	1.947	2.084	2.354
URSS	1.620	1.720	1.760	1.820	1.830
Outros	10.507	11.032	11.331	11.350	11.582
Total	20.241	21.627	22.380	23.159	24.234

Fonte: USDA - Elaboração ABEF

O sucesso das integrações avícolas no Brasil vem comprovando que o sistema é economicamente viável tanto para a indústria quanto para o produtor. É o que costuma dizer o diretor adjunto da Cia. Minuano de Alimentos/RS, Italo Reali. Para ele, as perspectivas são de incrementar cada vez mais a avicultura, a produção de carne de frango, pois trata-se de uma proteína acessível aos consumidores e que é produzida mais rapidamente.

Assim, a avicultura encontrou o caminho do seu desenvolvimento através da criação de grupos de produtores integrados a um frigorífico. O processo se acentuou no decorrer da década de 60, como conseqüência da necessidade dos frigoríficos de aumentar sua produção de aves para atender a demanda crescente da população, cujos hábitos alimentares estavam mudando da tradicional carne bovina para o frango.

A parceria deu certo. Os benefícios

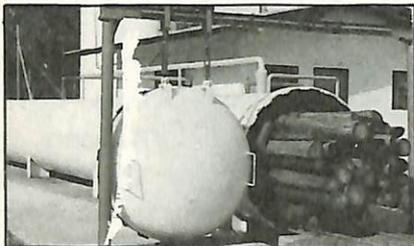
Milhares de aviários na Região Sul do País, produzem 2,6 milhões de toneladas de carne de frango

## Serraria industrial:

Tábuas, guias, pranchas e pallets.

Usina de preservação de madeiras sob pressão em autoclaves: postes, mourões, cruzetas e outras.

Viveiro florestal: mudas de eucalipto e pinus. Carvão vegetal e apicultura. Mel/pólen.



# flosul

FLORESTAMENTO DO SUL LTDA.

Parque Industrial: RS 040 Km 93 - Palmares do Sul  
Escritório central: Av. Assis Brasil, 3966  
Porto Alegre - RS - telefone: (PABX)  
(051) 344-5577 telex: (51)2853  
COIN - fax: (051) 344-5142

## avemarau

Do início...



avematic - bebed. inf. automático

...ao fim.



aviflex - comed. automático

### Modernização constante de seu aviário.

Tecnologia com produtividade, uma marca AVEMARAU  
Marau - RS f.: (054) 342 1144



Na região do Alto Taquari, RS, em 1955 já havia comercialização de pintos

mútuos do sistema de integração fizeram brotar uma nova e atraente alternativa de exploração rural, que rapidamente contagiou os agricultores, principalmente na região serrana de colonização italiana, no Rio Grande do Sul, em fins dos anos 60.

Com o aumento da quantidade de aves, os problemas sanitários se avolumaram, ameaçando a própria sobrevivência do setor. É dessa época a formação de equipes de veterinários treinados em manejo e tratamento de doenças avícolas, coincidindo com a instalação de vários laboratórios de patologia, que deram suporte aos técnicos em campo.

A avicultura inaugurou os anos 70 já com uma imagem de setor "com futuro", dando os primeiros passos como indústria, crescendo junto com as novas integrações. Foi no mesmo ano que a Minuano, por exemplo, criou o Sistema Integrado de Criação de Frangos de Corte, considerado pioneiro no Brasil. O Aviário Minuano, funcionando desde março de 1955, na região do Alto Taquari, já evoluíra para uma empresa de maior porte e teve aumentada sua produção de pintos de um dia, daí a associação com produtores para a terminação das aves. O passo seguinte foi a implantação de um abatedouro-frigorífico de aves, para absorver a produção dos integrados, que hoje somam 637 criadores, 534 em Lajeado e os restantes na região de Passo Fundo.

### Na década de 70 começa nova fase na avicultura brasileira

Em meados da década de 70, o Brasil inicia uma nova fase na avicultura com as exportações do produto para o Oriente Médio, levando as empresas a modificarem suas plantas de abate para adequá-las aos padrões exigidos pelos importadores. Os galpões dos integrados recebem novos equipamentos, enquanto as indústrias passam a se verticalizar com o objetivo de ganhar independência.

As granjas de matrizes, por exemplo, foram dotadas da mais avançada tecnologia para garantir a sanidade dos pintos. Os ovos eram transportados em caminhões específicos, até os incubatórios, que eram equipados com instrumental automatizado de última geração, inclusive alarma para prevenir falhas.

A indústria da avicultura encerra a década de 70 dentro de uma realidade nova de mercado. O "milagre brasileiro" deu sinais de exaustão, o que provocou uma diminuição do poder aquisitivo da população, pressionando ainda mais o setor, já sobrecarregado com o excesso de produção, em face de um mercado em retração. Os frigoríficos diminuem suas linhas de abate

e passam a excluir criadores menos eficientes. Empresas fecham suas portas ou são vendidas, mas, regra geral, elas são obrigadas a se adequarem à nova realidade do País. Muitos frigoríficos formam seus próprios plantéis de frango de corte, para alimentar suas indústrias, juntamente com a matéria-prima fornecida pelos integrados que resistiram à depuração do segmento.

Por volta de 1984/85, as exportações voltam a crescer, e os integrados passam a ser disputados pela indústria com muito maior intensidade do que já ocorrera em épocas anteriores. Essa nova fase de otimismo atingiu seu pico em 1986, com a decretação do Plano Cruzado, cuja mágica foi capaz de transformar o mercado brasileiro em comprador.

A euforia que tomou conta do País na época escondia seu males, principalmente o causado pela suspensão das exportações de alimentos, sendo que o mercado interno não sustentou, mais tarde, a falsa demanda, criada artificialmente pelos bruxos comandados por Dilson Funaro. Com isso o País perdeu importantes mercados, com a agravante de que a comercialização global de frangos cresceu 51% de 1985 a 1990.

## O negócio é de alto risco, mas muitos querem entrar

“O sistema de integração proporcionou em 1990 um lucro bruto de 25% a 30% sobre o custo de produção. Hoje esse lucro é em média 10% sobre o faturamento bruto, de onde devem sair as despesas de gás, maravalha, vacinas, salários, leis sociais e manutenção da granja. Se o lote for bom, fica ao redor de 7% de lucro sobre a receita.” O relato é do avicultor Frederico Walter Otten, que aloja em seus galpões 80 mil frangos de corte, em Gravataí e Cachoeirinha, no Rio Grande do Sul. Ele acha que pior do que este ano, só 1988 e 1989, quando as médias de lucratividade ficaram entre 4% e 5%.

Otten é provavelmente um dos avicultores que há mais tempo se encontram na atividade. Sua estréia na avicultura, em 1968, foi orientada pela



*Frigoríficos se modernizaram*

Secretaria Municipal da Indústria e Comércio de Porto Alegre. Construiu um galpão modelo ETA para mil frangos, e foi à luta num mercado ainda incipiente. Em 1970 adquiriu uma granja em Cachoeirinha, com capacidade para 70 mil frangos, que vendia ao frigorífico que pagasse melhor.

Basicamente o sistema praticado pela Avipal é o mesmo desde 1985, isto é, o avicultor ganha de acordo com sua eficiência, embora a responsabilidade dos riscos inerentes à atividade recaiam sobre os ombros do produtor na maioria dos casos. “Hoje alguns frigoríficos estão levando em consideração a ocorrência de problemas involuntários na criação e não deixam o avicultor ser prejudicado”, corrige Otten.

Mesmo sendo uma atividade de alto risco, na década de 70 muitos agricultores foram atraídos pela promessa de bons lucros. Os avicultores que não conseguiram melhorar a eficiência e elevar a produtividade no decorrer do tempo não resistiram, tanto que, ao chegar 1986, persistiam apenas dois avicultores dos 40 existentes até então. Otten era um deles, e sobreviveu porque se abrigou sob o guarda-chuva das integrações.

Hoje o investimento necessário para um aviário modular de 103m x 12m, ou 1.236 metros quadrados, é da ordem de US\$ 18 mil, que é a parcela que o agricultor deve dispor ao se in-

tegrar, cabendo à empresa integradora o investimento necessário para o alojamento de um lote de 12 mil aves, ou seja, US\$ 16 mil. Os dados, que foram fornecidos pelo diretor-adjunto da Companhia Minuano de Alimentos, Italo Reali, indicam que, com uma estrutura dessas é possível produzir 150 mil quilos de carne de frango por ano, ao preço de US\$ 10 centavos o quilo do produto.

Entre outras vantagens, Italo Reali chama a atenção para o fato de que a avicultura se mostrou um fator importante, assegurando a permanência do agricultor na atividade rural. Os produtores integrados podem, portanto, trabalhar com segurança e tranqüilidade, tendo assistência técnica gratuita, e a garantia de uma receita a cada 50 ou 60 dias.

## Uma comercialização que já chega a US\$ 3 bilhões

A exportação de carnes de aves é relativamente recente no Brasil, mas sua importância só cresceu desde que, há 15 anos, as primeiras partidas do produto foram embarcadas para o exterior. Nesse período o segmento já acumulou um total de 3 milhões de toneladas e arrecadou acima de US\$ 3,2 bilhões. A informação é do presidente da Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frangos — Abef. Plínio David de Nes Filho esclarece que essa receita significa 1% dos ingressos de divisas carreados pela área de carnes, na qual a participação do frango é de 52%.

A liderança das exportações de carne, pelo segundo ano consecutivo, foi abocanhada pelo segmento de aves, lembra o dirigente da Abef, acrescentando que o ano de melhor desempenho do País foi 1985, quando a participação chegou a 19,7% da comercialização mundial, contra 14,2% em 1991. É a causa desse decréscimo foi o acionamento de políticas de subsídios adotadas pelos Estados Unidos em 1985, com o lançamento do programa de apoio às exportações denominado EEP (Export Enhancement Program) e o conseqüente aumento dos já existentes subsídios europeus. Com isso, o Brasil teve, ainda em

1990, uma perda de mercado de 110 mil toneladas.

Seis anos após o início das exportações (1981), objetivando a conquista de novos mercados, e diversificação de novos produtos com maior grau de tecnologia agregada, o Brasil começou as exportações de corte de frangos para a Europa. Logo a seguir, em 1983, o País conseguiu ampliar ainda mais o número de clientes, penetrando nos sofisticados e exigentes mercados do Extremo Oriente.

Hoje se pode avaliar, conta David de Nes, o quanto foi acertada aquela iniciativa. Mesmo com as perdas ocorridas, por força do uso de subsídios dos concorrentes nos mercados de frango inteiro, o País continuou a ocupar destacada posição no comércio mundial, pois a Europa e o Extremo Oriente absorvem atualmente cerca de 80% das vendas de partes de frangos produzidas no Brasil.

“O fato é que, após a diversificação de nossos produtos para o mercado externo, o segmento inteiro, que detinha a responsabilidade quase que total de nossas exportações, representa hoje 60% de nossos embarques, ficando a parte restante, 40%, para cortes de frangos,” esclarece David de Nes.

Tendências mercadológicas indicam que, no futuro próximo, esse perfil será modificado, com vistas ao acompanhamento da tendência mercadológica. É para essa tendência que a indústria nacional dirige sua atenção, investindo na melhoria de seus produtos, elaborando uma infinidade de tipos de cortes de frango.

Quanto à política de apoio às exportações, o dirigente da Abef lembra que o Brasil, muito embora adote na íntegra todos os princípios do Gatt, que regem o livre mercado, principalmente a partir do governo Collor, que tem dado total ênfase para a abertura de nossa economia, com a tomada de medidas liberalizantes, como a redução tarifária, por exemplo, renuncia ao artigo 18-B,

que permite aos países membros promover restrições quantitativas de exportação face a desequilíbrios no balanço de pagamento. Além disso, defronta-se com políticas diametralmente opostas, praticadas pelos seus principais concorrentes em terceiros mercados, e com barreiras pseudo-sanitárias, práticas de cotas de importação e fixação de preços mínimos irrealistas por parte da Comunidade Econômica Européia, para a entrada do produto brasileiro.

### *Mercado interno não sustentou falsa demanda depois de 1986*

O presidente da Abef queixa-se ainda de que o segmento não dispõe de programas de apoio à produção destinada ao exterior, especialmente de subsídios ou até mesmo financiamento de exportação. “Pelo contrário, — argumenta ele —, o Brasil chega a contrariar a máxima internacional de que não se deve exportar impostos. Cada tonelada de frango que exportamos é gravada com cerca de 6% do preço FOB da mercadoria e impostos diversos contraídos no processo produtivo”. E mais: diz ainda o dirigente que este “é um dos principais fatores que vêm comprometendo o dia a dia de nossos produtos”.

Por não dispor de suporte governamental para enfrentar as práticas desleais de comércio, de seus concorrentes, o País está cada vez mais perdendo fatias de mercado, duramente conquistadas nos últimos



*Em 91 exportações atingiram 385 milhões de dólares*

quinze anos. Exemplo ilustrativo dessas perdas, cita David de Nes, é o fato de que, em 1985 (ano do lançamento do programa EEP — Export Enhancement Program, que subsidia as exportações americanas), a participação dos três maiores exportadores de frango era:

1º) França - 21,8%; 2º) Brasil - 19,7%; 3º) EUA - 13,6%. Em 1990, fundamentalmente devido aos subsídios, a participação dos países passou a ser: 1º) EUA - 24,7%; 2º) França - 17,6%, e Brasil com 14,2%.

Assim, a indústria avícola nacional vem penando desde o início da Rodada do Uruguai, e com maior ênfase após o fracasso da Conferência de Bruxelas, em dezembro de 1990. O que se tem visto, diz David de Nes, é o aprofundamento das tensões no comércio agrícola entre os principais exportadores industrializados, especialmente por causa do uso agressivo e descontrolado de subsídios à exportação. Os contínuos prejuízos aos interesses do Brasil, salienta ele, causados pela incapacidade do sistema multilateral de lidar de maneira eficaz com o impacto das distorções provocadas pelos subsídios, demonstram a necessidade de uma reforma urgente.

Para o dirigente da Abef, é chegada a hora de substituir a retórica pela prática e dar sentido aos compromissos assumidos pelos signatários do Gatt, para que se alcance os objetivos estabelecidos quando da instalação da Rodada do Uruguai em 1986, em Punta del Leste, e da retomada na declaração do “Mid — Term Review”, que se propunha a “estabelecer um sistema justo e voltado para o mercado; cumprir o propósito de efetuar reduções graduais e substantivas em termos de apoio e proteção; estabelecer regras e normas fortalecidas e operacionais no contexto do Gatt”. Segundo David de Nes, este aspecto é fundamental para as correções das distorções que o País enfrenta junto ao comércio internacional.

## SANIDADE

# A medicina avícola nacional tem cara de Primeiro Mundo

**A** avicultura integrada depende cada vez mais, para sua subsistência, de que os criadores tenham absoluta tranqüilidade, em termos sanitários, para a criação de suas aves, com as mesmas tendo o melhor desenvolvimento, com o mínimo de problemas, de preferência livres de doenças.

Para isto, as integrações, juntamente com as associações de avicultores, estão efetuando reuniões periódicas com todos os técnicos das empresas, para a troca de informações referentes a problemas que porventura possam ocorrer em áreas de interesse mútuo.

Recentemente foram criados comitês de sanidade avícola, cuja finalidade é gerenciar sanitariamente toda a população avícola. Estes comitês, compostos por médicos veterinários de diversas empresas, estão empenhados em formular procedimentos uniformes para as diversas integra-



Muitos medicamentos são aplicados à água

ções, com planos de vacinação e manejos criatórios idênticos para todos, pois, como os integrados estão distribuídos no Estado de forma aleatória, há criadores de várias empresas numa mesma área, gerando assim a necessidade de que todos tivessem procedimentos idênticos, usassem as mesmas vacinas, nas mesmas datas, para que a medicação de um não prejudicasse as aves de outro.

Temos certeza de que estes comitês de sanidade avícola serão, no futuro, um dos sustentáculos para a manutenção de granjas, com absoluta isenção de problemas sanitários.

No artigo que segue, o médico-veterinário Dagoberto Ostermann faz uma detalhada exposição dos principais cuidados que o avicultor deve ter para não se frustrar com eventuais surpresas negativas na área da saúde avícola:

**COM QUALIDADE  
É QUE SE CRESCE  
EM CONCEITO.  
QUEM UTILIZA,  
RETORNA.**

## SEMENTES FORRAGEIRAS DE INVERNO

Alfafa Crioula, Trevo Branco, Trevo Vermelho, Trevo Vesiculoso, Festuca, Cevadilha, Cevada Forrageira, Capim Lanudo, Aveias, Azevém, Centeio, Ervilhaca, Tremouço Azul, Pensacola.

**agronatura**  
SEMENTES

ESCRITÓRIO CENTRAL: Rua Vitor Valpirio, 705 - 90.200 - Bairro Anchieta - Porto Alegre/RS - Fone/Fax: (051) 343-7575

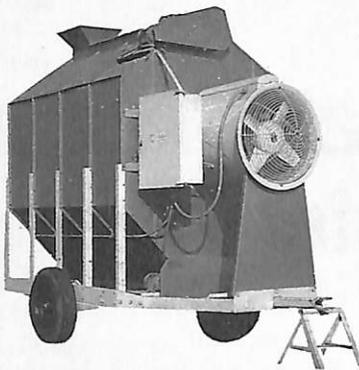
UBS ELDORADO DO SUL: Rua V, 188 - BR 116, Km 284 - 92.990 - Cidade Verde - Eldorado do Sul/RS

UBS MARAU: Costa do Jacuí - Marau/RS

UBS NONOAI: Canhafé - Nonoai/RS

# 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**

## COMEDOUROS SUIN PARA FRANGOS

O Comedouro Pendular Suin é apresentado em 3 modelos, sendo projetado para uso em sistema de alimentação manual ou automático, tendo como principais características, a grande funcionalidade, durabilidade e economia. O silo, que é corpo do comedouro, é em chapa galvanizada, acompanhada de uma longarina (haste) de ferro, que tem como função regular a vazão da ração. A base, mais conhecida como prato, é totalmente confeccionada em fibra de vidro. O revestimento da borda da base é em perfil de alumínio, servindo de economizador de ração por evitar o desperdício. Destaca-se na utilização da fibra, além da durabilidade, a maior higiene.



**Comedouro  
Pendular Suin.  
Mais uma força  
para sua  
produção**

**INDUSTRIAL AGRÍCOLA SUIN LTDA.**



Fábrica: Rua Francisco Nicodemus, 65  
Escritório: Av. Santos Dumont, 7600  
Caixa Postal 1266 - Telex (0474) 263  
Telefone DDD (0474) 27-1200 (Piloto)  
89.200 - JOINVILLE - SC.

## Sem oba-oba, a avicultura brasileira é de 5 estrelas

Por Dagoberto Ostermann\*

A moderna indústria avícola mundial está sustentada na profilaxia dos plantéis assim como num eficiente e bem conduzido planejamento na área de melhoramento genético.

O isolamento das aves cria condições para o desenvolvimento da resistência natural e artificialmente induzida, contra os inúmeros e constantes desafios de ordem sanitária a que o animal é exposto durante sua vida.

A avicultura brasileira está entre as melhores do mundo, tanto do ponto de vista zootécnico como do sanitário, graças aos esforços conjuntos de empresários, técnicos e produtores.

Para chegar onde estamos, foi preciso que as granjas se adaptassem a algumas condições fundamentais, tais como:

1. Ter um programa sanitário básico, com a orientação de um veterinário;
2. Ter o produtor consciência dos problemas ocasionados pelas doenças;
3. Adquirir pintos de incubatórios idôneos, livres de micoplasma e salmonela;
4. Planejar previamente atividades de fomento, através da comunicação e métodos adequados à avicultura;
5. Evitar visitas à granja, a não ser em casos muito especiais;
6. Ter na granja depósito de equipamento inicial;
7. Ter caixas-d'água para tratamento da mesma, bem como para uso de medicamentos.

As equipes técnicas têm a responsabilidade de sensibilizar, motivar, argumentar e programar trabalhos junto a empresários e produtores para que sejam efetuadas ações conjuntas.

*Isolamento reduz  
e até elimina  
algumas doenças  
infecto-contagiosas*

O isolamento dos plantéis é o método mais eficiente para conseguir reduzir e até eliminar algumas doenças infecto-contagiosas, pois representa

todos os cuidados, ações programadas e atitudes reais, conduzidas para oferecer um melhor ambiente para as aves.

Desta forma, relacionamos alguns aspectos, como:

1. Localização das granjas e aviários;
2. Identificação das correntes de ar;
3. Qualidade da água para bebida;
4. Estrutura dos solos;
5. Existência ou criação de áreas de reflorestamento.

Outras medidas de controle devem ser tomadas, tais como, vacinação, medicação preventiva e monitorização das matrizes, para detectar eventuais transmissões verticais, tendo em vista que, apesar de um excelente isolamento das aves, ainda continuamos correndo o risco de eventuais contaminações por via aérea, por portadores ou vetores de difícil controle. Para um bom isolamento devemos atender aos seguintes procedimentos:

1. Cercar a área em torno dos galpões e não permitir a entrada de pessoas estranhas ao serviço;
2. O pessoal envolvido com uma granja deve evitar a visita a outras granjas, mesmo que sejam da mesma empresa;
3. Não permitir que os funcionários que trabalham nas granjas possuam ou criem aves que não estejam sob controle da empresa;
4. Os veículos, seus motoristas e ajudantes são fontes de disseminação de doenças, portanto não devem ter acesso aos galpões;
5. Estes veículos devem ser desinfetados ao entrar e sair das granjas;
6. Proteger os galpões contra a entrada de aves silvestres, que podem ser portadoras ou vetores de doenças;
7. Fazer um programa de controle de roedores;
8. Fazer um controle de insetos (moscas, mosquitos, etc.);
9. Evitar a aproximação de cães e gatos aos galpões;
10. Fazer instalações adequadas para destinar as aves mortas, tais como fossas sépticas ou incineradores.

11. Utilizar o programa "all in, all out" ou "tudo dentro, tudo fora";

12. Quando não for possível o programa proposto no item acima, alojar as aves em galpões que tenham pelo menos 100 metros de distância entre eles, manejando as aves mais jovens antes das mais velhas;

13. Ao retornar de visita a granjas vizinhas, não entrar na granja de origem sem antes tomar banho e trocar de roupa.

*Uma boa limpeza  
pode remover  
até 95%  
da contaminação*

Para realizar uma desinfecção eficaz é importante uma boa limpeza dos galpões, pois grandes quantidades de matérias orgânicas podem reduzir a eficiência ou até inativar alguns desinfetantes.

Após uma boa limpeza, que pode remover até 95% da matéria contaminante, é importante:

a. Retirar todas as sobras de ração dos comedouros e silos.

b. Remover, lavar, desinfetar e expor ao sol todos os equipamentos;

c. Retirar a cama;

d. Varrer, raspar ou, quando possível, usar vassoura de fogo nas telas, tetos, paredes, silos e calçadas;

e. Capinar e recolher pedras e entulhos numa faixa de 10 metros ao redor do galpão;

f. Combater ratos e moscas;

g. Lavar com água (sob pressão) e, se possível, com sabão ou detergente, na seguinte ordem: silos, telhados, caibros, tesouras, encanamento, telas, cortinas, pisos, postes e parte externa.

Após a limpeza e a lavagem, deve se proceder a desinfecção, atendendo aos seguintes passos:

a. Consultar um veterinário para o mesmo indicar o desinfetante apropriado;

b. Diluir o produto conforme recomendação do fabricante ou do veterinário responsável;

c. Fechar portas e cortinas dos galpões;

d. Pulverizar a solução desinfetante, procurando atingir todos os pontos do galpão, começando pelos fundos e terminado pela frente;

e. Após a desinfecção, manter o

aviário fechado por 24 horas;

f. Pulverizar com solução desinfetante a uma distância de 10 metros em torno do galpão.

Concluída a desinfecção, é preciso colocar cama nova, montar os equipamentos já lavados e desinfetados, retirar as instalações fechadas e sem uso por aproximadamente dez dias e, finalmente, revisar todo o equipamento um dia antes da chegada dos pintos.

**Água** — No dia programado para a chegada dos pintinhos, os bebedouros devem estar limpos e com água fresca e de boa qualidade.

A água tem uma função muito importante, pois constitui 85% do peso do ovo, 80% do peso do pintinho, 85% do peso do pinto de 7 dias e 55% do peso de um frango adulto.

**Cama** — O reúso de cama é uma prática comum em nosso meio devido às dificuldades de conseguí-la.

A cama mais comum é a de maravalha ou cepilho de madeira, que deve ser usada nova, pelo menos nos círculos de proteção. A cama a ser reutilizada deve sofrer uma queima das penas e ser tratada com cal na proporção de 8kg para cada 120m<sup>2</sup> e, pelo menos de seis em seis meses, deve ser renovada, procedendo-se uma limpeza e desinfecção geral dos galpões.

**Vacinas** — São medicamentos cuja finalidade é prevenir doenças. Os programas preventivos das granjas podem ser aplicados via vacinação, ou não, de acordo com a intensidade das agressões que as aves sofrem no meio onde se encontram.

A vacina é um produto biológico, e por conter organismos vivos ou mortos, vírus ou bactérias é capaz de estimular a formação de anticorpos, que por sua vez atuarão como antígenos.

**Métodos de vacinação** — Vários métodos de vacinação são utilizados na avicultura industrial, com a finalidade de proporcionar uma dose efetiva de vacina a cada ave.

As vacinas podem ser administradas nas formas individual (injetável, ocular, nasal e membrana da ave) ou massal (água de bebida e nebulização).

O método de administração de vacinas via água de beber é o mais empregado na avicultura. Econômico e prático, é o que apresenta maiores vantagens, porém é o menos confiá-

vel, pois está sujeito a muitos erros. Quando da utilização deste método, atenção especial deve ser dada aos seguintes itens:

— Volume correto de água, para que a maioria das aves beba o vírus vacinal. A quantidade de vacina a ser preparada varia em função da idade das aves. Entretanto, observar a seguinte diluição para cada 1.000 aves:

1-4 semanas: 7 a 10 litros;

4-8 semanas: 20 litros;

+ de 8 semanas: 10 litros.

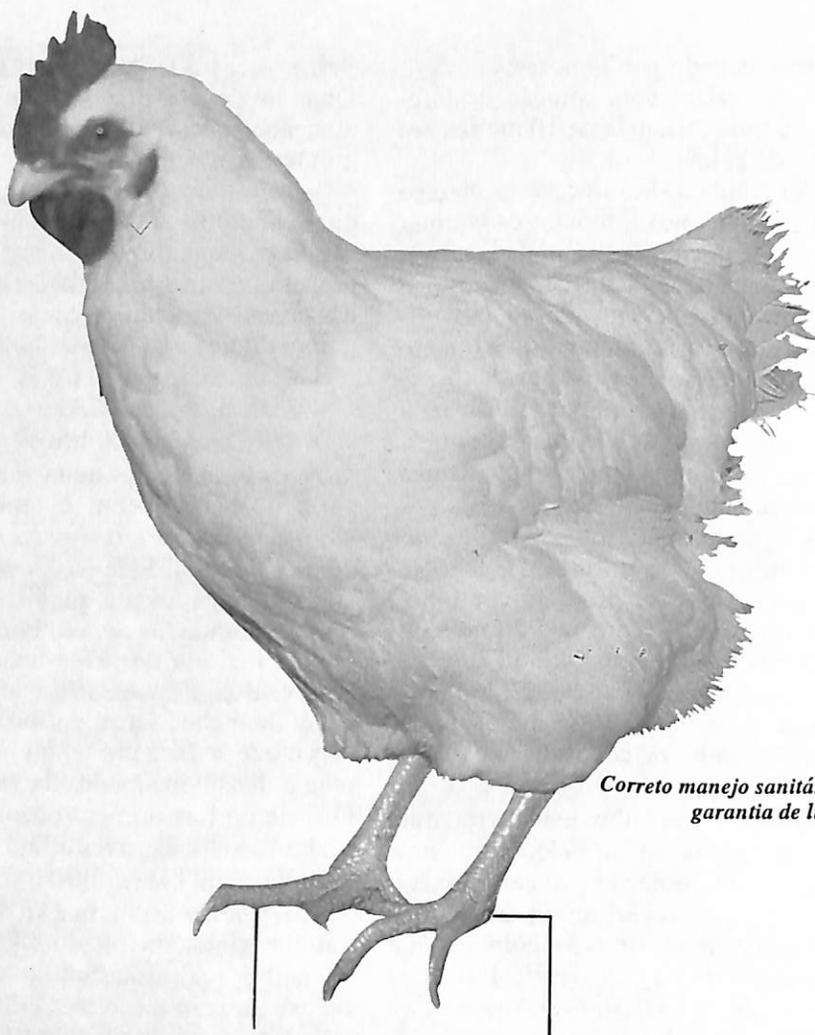
A quantidade de água empregada varia de acordo com a temperatura ambiente, o tipo e o espaço de bebedouros, o jejum hídrico, as condições ambientais gerais e a qualidade da ração fornecida às aves. Para que a grande maioria das aves beba a água com vacina, é necessário que haja espaço de bebedouros suficiente para elas e que se faça um jejum hídrico de uma a duas horas, antes da vacinação. O corte no fornecimento de água estimulará a sede das aves e fará com que procurem um bebedouro.

O processo de vacinação deverá levar aproximadamente duas horas e será melhor realizado durante o período da manhã. Se as aves estiverem demorando mais de duas horas para ingerir a água vacinal, rever a quantidade de água utilizada e as horas de jejum hídrico.

É importante a adição de leite desnatado em pó na água vacinal, antes da diluição da vacina. As proteínas do leite serão capazes de neutralizar resíduos de desinfetante, e também protegerão o vírus da pressão osmótica, que é um choque físico causando pela diluição do vírus num grande volume de água.

*Técnicos alertam:  
vacinação é  
preventiva  
e não curativa*

É bom lembrar que os desinfetantes agem sobre os vírus, sendo, portanto, prejudiciais ao sucesso do procedimento. Assim, o meio aquoso não deverá conter nenhum princípio ativo, especialmente cloro, comumente usado no tratamento da água nas granjas. É conveniente que os bebedouros sejam lavados apenas com o líquido da vacinação.



*Correto manejo sanitário é garantia de lucro*

**Nebulização** — De maneira geral, o método de nebulização é usado no controle de doenças respiratórias. Normalmente, esta via é empregada nas vacinações de reforço. É um método bastante eficaz com relação ao estímulo da imunidade local, uma vez que atinge diretamente as vias nasal e bucal e a conjuntiva ocular. Como o estabelecimento da imunidade é processado de maneira rápida nos tecidos respiratórios, este é o método de escolha para casos de surtos. É necessário vacinar lotes vizinhos aos lotes problemáticos.

Existe uma grande variedade de equipamentos para a aplicação deste método, sendo importante que se sigam as recomendações do fabricante da máquina, e também que estes aspersores sejam usados apenas para vacinações.

O tamanho da gota vacinal é extremamente importante, visto que há uma correlação indireta entre o tamanho da gota e a penetração do vírus no trato respiratório. Quando traba-

lhamos com gota fina, haverá uma maior penetração do vírus no aparelho respiratório superior e uma melhor proteção, mas o risco de reações pós-vacinais é também maior. É recomendável que se misture a vacina com o diluente apropriado e água destilada. O diluente apropriado consiste em

uma solução de glicerina, cuja função é uniformizar o tamanho das partículas vacinais e facilitar a distribuição do vírus pelo plantel.

De maneira geral, as recomendações para uma boa vacinação são:

— Treinar o pessoal para que este saiba manejar o pulverizador;

— Fazer a vacinação de preferência durante o período da manhã;

— Preparar a vacina com diluente adequado e água destilada;

— Fechar as cortinas do galpão e desligar a ventilação. Em granjas abertas, não vacinar havendo vento;

— Ligar o aparelho e caminhar lentamente entre as aves, fazendo com que o jato de partículas não atinja diretamente. Em galpões grandes, é melhor trabalhar simultaneamente com duas máquinas;

— Após a vacinação, manter as cortinas fechadas e os ventiladores desligados durante 30 minutos;

A vacinação por nebulização é um método excelente na prevenção de doenças respiratórias e apresenta um custo de aplicação bastante baixo, porém em aves infectadas por micoplasmas e coliformes, poderão ocorrer reações pós-vacinais de caráter respiratório indesejáveis.

Este método de vacinação é indicado na prevenção da doença de Newcastle e da bronquite infecciosa. Durante sua execução é recomendado que se proteja os olhos do aplicador com máscara ou óculos especiais, visto que o vírus da doença de Newcastle pode causar conjuntivite no homem.

**Via ocular-nasal** — É o sistema

**PROPRIEDADES DE ALGUNS DESINFETANTES**

Propriedade	Cloro	Iodo	Fenol	Amônia 4 ária	Formol
Bactericida	+	+	+	+	+
Bacteriostático	-	-	+	+	+
Fungicida	-	+	+	+/-	+
Virucida	+/-	+	+	+/-	+
Toxicidade	+	-	+	+	+
Atividade com matéria orgânica	++++	+	+	+++	+
Estabilidade	+	+	+++	+++	-
Corrosividade	+	+	+	-	+
Irritação	+	+	+++	-	++++
Odor	+++	-	++++	-	++++
Nível em ppm recomendado	200 a	100 a	1000 a	250 a	variável
	250	150	10000	500	
(+) = grau de afinidade					

de vacinação mais confiável.

Recomenda-se dispor de pessoal, treinado, seguindo um bom programa de manejo das aves. Nesta vacinação, utiliza-se um conta-gotas calibrado para 0,03ml. A vacina é adicionada ao diluente, e instila-se uma gota desta preparação no globo ocular ou fossa nasal da ave. É necessário que a vacina seja absorvida após a instilação. Uma pessoa bem treinada é capaz de vacinar de 500 a 600 aves por hora, utilizando este método. Seu uso é recomendado nas vacinações contra doença de Newcastle, bronquite infecciosa e doença de Gumboro.

**Via membrana da asa** — Deve-se conter a ave, introduzindo o estilete no frasco da vacina, certificando-se de que ambas as agulhas estejam umedecidas. Punciona-se, então, a membrana da asa de dentro para fora.

A vacinação se completa quando as fendas das agulhas ultrapassam a membrana da asa. Entretanto, deve-se evitar atingir vasos sanguíneos, ossos, penas ou músculos.

A vacina "pega" quando ocorre a inflamação no ponto de aplicação. Normalmente, aumenta nos 5 dias subsequentes à vacinação e termina com a formação de uma crosta. É preciso revacinar as aves que não mostrarem tais reações.

**Injetável** — A técnica adequada de aplicação do produto é essencial para assegurar um maior nível de imunidades e para minimizar as reações locais. As agulhas devem ser trocadas a cada mil aves. É importante usar agulhas e equipamentos desinfetados, pois quando contaminados podem dar como resultado formações de abscessos, devido à presença de bactérias, e redução da resposta imune à vacina.

*Eficiência da  
vacina  
depende do  
tamanho da gota*

A vacinação subcutânea deve ser feita em algum ponto na metade da distância entre a cabeça e a base do pescoço da ave.

Levantar a pele com os dedos polegares e indicador, e inserir a agulha

por baixo dela, em direção à base do pescoço. Evitar injetar a vacina dentro da pele, tecido muscular, vértebras cervicais ou na base da cabeça.

**Intramuscular** — A aplicação da vacina intramuscular, outra modalidade, deve ser feita na região onde a massa muscular é maior.

Inserir a agulha neste ponto, depositando a vacina dentro da capa muscular superficial.

Evitar os ossos ou introduzir a vacina muito profundamente dentro do músculo peitoral, ou dentro da cavidade torácica.

Uma advertência: é possível haver reações pós-vacinais. Estas reações podem incluir inflamação no sítio da infecção, granulomas, rigidez do pescoço, inflamação da cabeça, falta de apetite transitória e desidratação. As reações podem se agravar, se forem usadas técnicas inadequadas de vacinação.

O momento de vacinar somente poderá ser definido com precisão, quando alicerçado em um bom, prático e permanente programa de acompanhamento sorológico.

O conhecimento e acompanhamento das condições sanitárias e imunológicas das aves, tanto os pintos de um dia quanto os frangos, é fundamental para o bom desempenho do empreendimento. Para isso existe a monitoria básica, cujo objetivo maior é dispor de informações gerais das condições sanitárias e imunológicas das aves durante o período de criação. Assim, devemos conhecer situações como:

— Grau de positividade para doenças transmissíveis via ovo (micoplasmoses, salmoneloses, especialmente);

— Grau de imunidade passiva para doenças como Gumboro, bronquite e Newcastle;

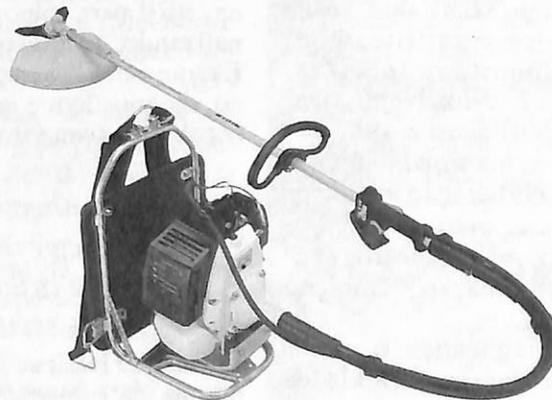
— Grau de contaminação bacteriana e fúngica em pintos de um dia;

A partir deste conhecimento, a monitoria permite estabelecer esquemas de vacinação adequados às aves.

Podemos também, através da monitoria, avaliar indiretamente a qualidade das vacinas e vacinações empregadas. Neste sentido, são impor-

Com o cabo flexível da nova FR 106, você poda árvores frutíferas, ornamentais e cercas vivas com a mesma agilidade que trabalha arrozais, canais de água, aterros, jardins e praças. E não é só esta novidade que vai facilitar a sua vida. O motor vem adaptado em uma almofada costal anatômica para dar mais segurança e conforto em usos prolongados. Conheça a última palavra em roçadeiras no seu revendedor Stihl.

## A ROÇADEIRA QUE PÔE O SEU TRABALHO LÁ EM CIMA



**FR 106**  
**CABO FLEXÍVEL**

**STIHL®**

tantes a análise e discussão de todos os dados colhidos nas granjas, a fim de que estes sirvam para tomada de decisão imediata e façam parte de um banco de dados para decisões futuras.

### *A saúde do plantel precisa ser checada dia e noite*

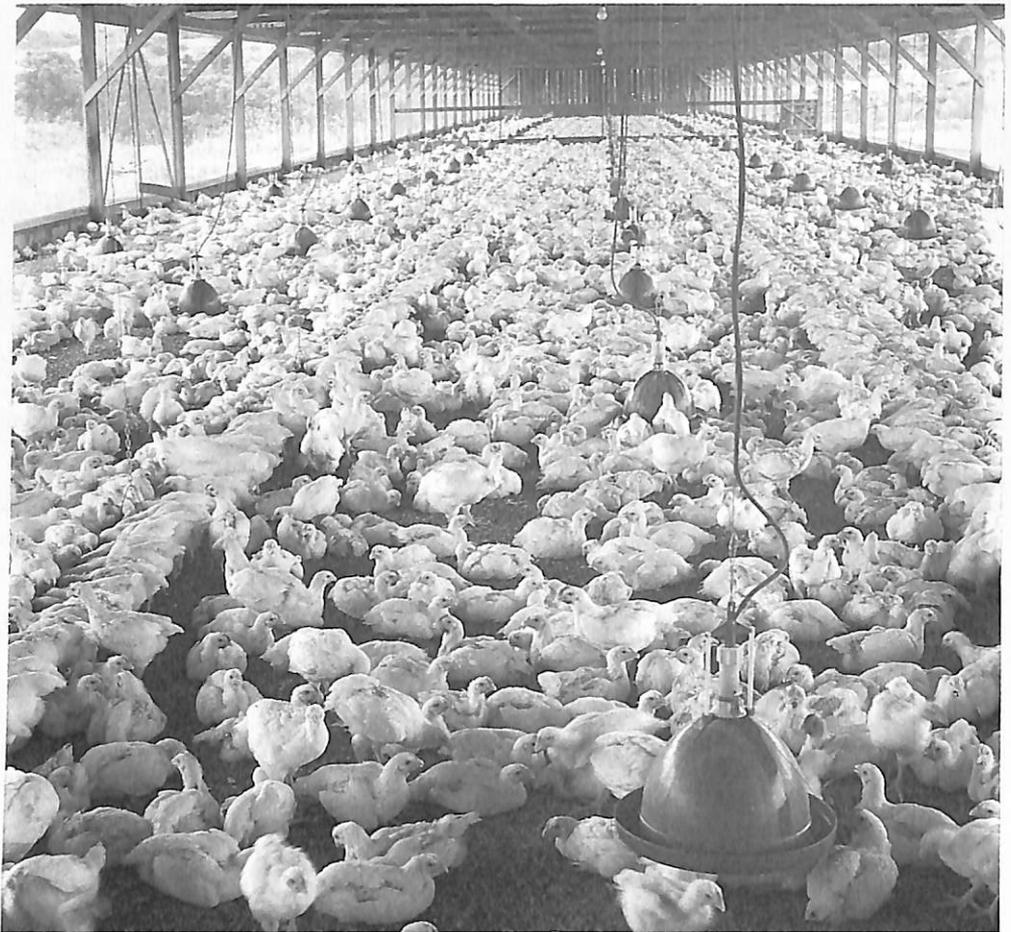
A monitoria é realizada através de exames efetuados de forma constante e a intervalos predeterminados, em uma amostragem de aves, locais, salas, máquinas, etc. Estes exames mostrarão o estado sanitário e de imunidade do plantel em questão.

**Coleta de amostras** — Deve-se traçar um programa prévio, após discussão e, se necessário, assessoramento técnico externo, levando em conta as características de cada empresa e região.

**Exames mais usados** — Além da monitoria básica usada para matrizes e incubatório, que é o primeiro passo para definir o status sanitário e imune dos pintos de corte, recomendam-se os exames de Soroaglutinação Rápida e em Placa (SRP). Aplicações: salmoneloses, micoplasmoses. Além disso devem ser observados;

Soroaglutinação Lenta em Tubo (SAL), para a salmonelose; Agar Gel Precipitação, cuja finalidade é auxiliar no diagnóstico dos casos suspeitos de virose (artrite viral, Gumboro, bronquite infecciosa, etc). Há também o Vírus Neutralização (VN), cuja utilidade é a de servir de apoio ao acompanhamento sorológico e à elaboração do diagnóstico de doenças, como Gumboro, bronquite infecciosa, etc. Outro exame é o de Emaglutinação e Inibição da Emaglutinação.

Aplicações: diagnóstico e monitoria sorológica para enfermidades



*Observação e coleta de amostras ajudam a manter a saúde do plantel*

provocadas por agentes hemaglutinantes, como Newcastle, EDS-76, influenza, micoplasmoses.

Esta prova pode estimular os níveis de proteção obtidos após vacinações, e é também um teste confirmativo para reações falso/positivo em SRP para micoplasmoses. E, finalizando, recomenda-se também o Exame de Elisa, aplicado no apoio ao diagnóstico e acompanhamento sorológico para viroses em geral.

### *Conhecimento técnico é essencial para a interpretação dos resultados*

**Regras básicas** — Deve-se partir de um planejamento prévio da coleta de amostras, observando tamanho, intervalos da coleta, envio, conservação e exames solicitados. A isso o avicultor deve adicionar informações complementares sobre o lote, tais como, idade, linhagem, esquema de vacinação e histórico clínico geral das aves em terminação.

A organização dos resultados acumulados durante a observação e a coleta de informações pode ser uma ferramenta eficaz para a tomada de futuras decisões. Esses resultados devem ser cuidadosamente recuperados e analisados a curto e longo prazos.

A participação efetiva da experiência da equipe, intuição e conhecimentos técnicos são elementos essenciais para a discussão e interpretação dos resultados. E, uma vez colocada a monitoria básica de frango de corte, é necessário que as decisões tomadas pelo grupo partam da composição de um pré-programa, que deverá ser cumprido integralmente.

*\*Médico-veterinário/Samrig*



Juan Carlos Serra, da Sadia, está empenhado num amplo projeto para estimular carcaças com até 2cm de espessura de toucinho

## Uma boa carcaça de suíno vale 10% mais

O frigorífico Sadia de Concórdia, em Santa Catarina, é mais um adepto da tipificação de carcaças, no Brasil. As carcaças suínas têm agora preços variáveis, dependendo da relação toucinho/peso. De acordo com o diretor da área agropecuária da Sadia Concórdia, Juan Carlos Serra, que também é diretor da unidade Sadia Agropastoril Catarinense, uma carcaça ideal tem espessura de toucinho de até 2cm e pesa cerca de 78kg. Com estas características, ela é remunerada com preços até 10% mais altos.

Em média, os animais abatidos no frigorífico passaram a valer 3% a mais, desde a implementação da tipificação de carcaças, mas esse índice tende a crescer, na avaliação de Serra.

“A tipificação é um incentivo ao produtor, para que ele busque aprimorar cada vez mais a sua criação, obtendo animais que atendam à tendência mundial do mercado consumidor, que exige carne menos gordurosa.”

Por enquanto, a tipificação está sendo feita manualmente, mas a empresa já adquiriu um equipamento da Nova Zelândia, que, acoplado ao computador, mede eletronicamente a espessura do toucinho e os demais dados da carcaça.

A Sadia abate, atualmente, 3.200 animais/dia. Ao longo do ano, são industrializados entre 750 mil e 780 mil animais. Deste total, 93% são provenientes de granjas próprias ou dos estabelecimentos de criadores integrados. A Sadia é responsável por 15% do total de abates de suínos no País.

## Excesso de calor é veneno para aves

As altas temperaturas podem causar grandes prejuízos aos avicultores. Exemplo disso é o que aconteceu recentemente no meio-oeste de Santa Catarina e norte do Rio Grande do Sul, na área abrangida pela Associação dos Avicultores do Meio-oeste Catarinense. O forte calor registrado em outubro matou mais de 16 mil aves em idade de abate. Casos como este não são raros, principalmente em regiões de grandes variações de temperatura.

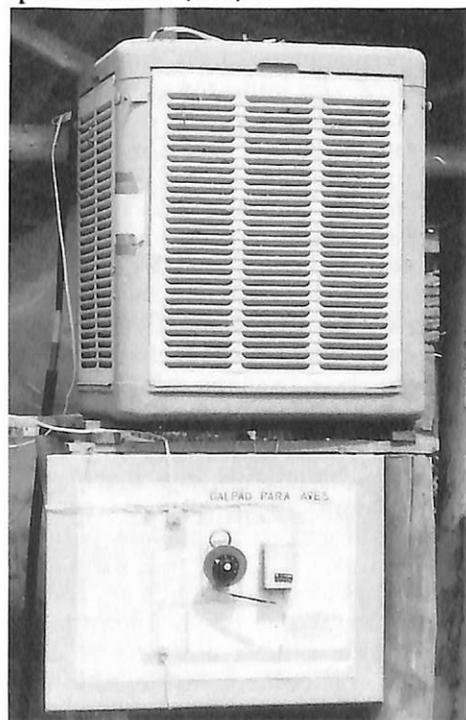
Para aliviar um pouco essa dor de cabeça, o Departamento de Engenharia Agrícola da Universidade Federal de Viçosa desenvolveu um sistema automático para o resfriador adiabático (evaporativo) de aviários. Com algumas adaptações, substituindo alguns materiais, o equipamento pode ser feito pelo próprio criador.

O princípio de funcionamento é simples. Trata-se de um ventilador instalado dentro de uma caixa cujas paredes verticais são formadas de material poroso irrigado. O ventilador força a passagem do ar por este material e o empurra para o interior de um tubo perfurado na parte superior do aviário.

Também fazem parte do sistema um termostato e um umidostato. O equipamento é capaz de manter o galpão numa temperatura de cerca de 23°C, com umidade do ar não superior a 80%.

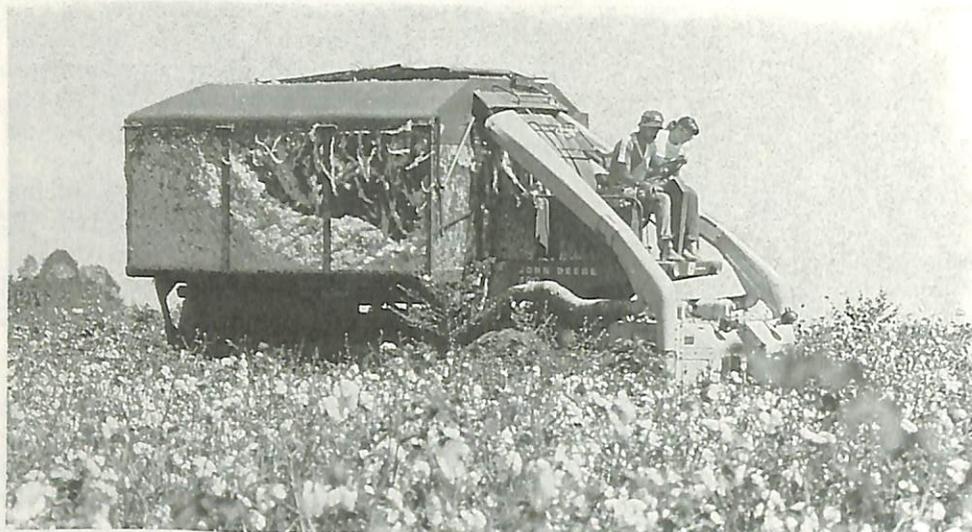
No protótipo, o material poroso usado na caixa constituiu-se de tiras de madeira (usadas em embalagens de mercadorias frágeis). O tubo utilizado foi de polietileno, com 62cm de diâmetro, fabricado sob encomenda pela Casp. O umidostato, também fabricado sob encomenda, serve para controlar automaticamente a umidade do ar no interior do aviário.

Para obter maiores informações sobre o resfriador, entrar em contato com Paulo Giovanni de Abreu, no Departamento de Engenharia Agrícola da Universidade Federal de Viçosa, pelo telefone (031) 899-2921.



Universidade de Viçosa/MG, desenvolveu inédito resfriador para o criatório de aves

## Os efeitos da safra 92 sobre a economia



**A**s vésperas da colheita da safra de verão, nota-se que as expectativas no meio agrícola e industrial voltam a ser um pouco mais favoráveis em termos de produção e desenvolvimento agroindustrial. À medida que as condições climáticas favorecem uma safra razoável para o País em 1992, as projeções de atividades agroindustriais no interior dos Estados vão se multiplicando e favorecendo a manutenção do emprego, a arrecadação de impostos e, principalmente, a competitividade dos produtos brasileiros no exterior. Mas o grande beneficiado deverá mesmo ser o governo, já que uma boa safra agrícola tem impacto positivo na balança comercial do País, no caixa do governo, na inflação, etc. Sem dúvida, ele acorda tarde para os benefícios que a agricultura lhe traz, caso contrário poderíamos constatar uma safra próxima a 70 milhões de toneladas. Porém ainda em tempo proporcionou ao produtor alguns benefícios que incentivaram o plantio desta safra de verão. Agora as atenções se voltam para a comercialização. Com uma safra razoável e uma recessão ainda em andamento, nota-se que há um futuro próximo muito salutar aos preços dos produtos agrícolas considerados de mercado interno, tendo-se apenas alguma expectativa de bom desenvolvimento para as lavouras de exportação devido à tendência de recuperação da

demanda mundial.

A safra 92, em torno de 65 milhões de toneladas, certamente não pode ser considerada uma vitória do governo, mas, sim, resultante de uma condição climática favorável, que vem tornando uma realidade os bons níveis de produtividade. O pacote agrícola governamental chegou tarde para a maioria dos Estados da região Centro-Sul. Ele afetou uma maior parcela de produtores da região Centro-Oeste, endividados e com sérios problemas de negociação com o Banco do Brasil. Neste caso, as medidas tomadas para renegociação das dívidas dos produtores resultaram em uma melhor área plantada com soja e algodão, principalmente, nestas regiões. O plantio da safra 92 acompanhou o ritmo dos mercados, ou seja, os bons preços do milho, o fraco mercado da soja, o incentivo psicológico do algodão, o bom mercado do arroz, durante o ano de 1991. Agora teremos uma safra recorde de milho, uma boa produção de arroz e de algodão e uma safra apenas razoável de soja. Contudo não se pode comparar as duas últimas safras de grãos com a que será colhida em 1992, já que tanto na de 89/90 como na de 90/91, o País registrou fortes prejuízos com estiagens nas regiões Sudeste e Sul. Em 1992, a conclusão mais lógica é que teremos uma safra normal, não excepcional, o que na verdade já deveria ter sido registrado

pelo menos em 90/91.

Com resultados mais satisfatórios, muitos pontos serão favoráveis à economia e principalmente ao governo. Com a recessão interna e uma maior produção de grãos para exportação torna-se mais fácil a obtenção de saldos comerciais externos, e as necessidades de alterações bruscas na política cambial reduzem-se. Mas não apenas as exportações de grãos são favorecidas. Os seus subprodutos e os efeitos de redução de custos na pecuária certamente colaborarão para a manutenção do comércio brasileiro com o resto do mundo. Depois destes bons frutos, o governo pode sinalizar uma inflação com menor pressão dos preços agrícolas, devido à melhor oferta, além de colaborar na causa da inflação, que é o déficit público, já que tenderá a arrecadar mais no interior dos Estados. Abre-se espaço também para uma situação de retração da recessão devido às melhores condições de abastecimento interno e caixa governamental. Politicamente o governo ganha pontos com uma boa safra, principalmente nas regiões de Centro-Oeste do País, onde houve o maior favorecimento nas negociações das dívidas dos produtores e na sumária extinção da regionalização dos preços mínimos.

Cabe apenas ressaltar que, a partir deste mês, começa outra fase difícil para produtores e governo, ou seja, a comercialização da safra. Com a desregionalização dos preços mínimos, o governo deverá sofrer um descaixe muito além do programado. O Banco do Brasil já sinaliza juros da ordem de 24% mais TR para o crédito de comercialização da safra 92, praticamente o dobro do custeio, e incompatível com uma produção que tende a manter preços estáveis, em termos reais, durante todo o ano. Esta parece ser a grande dúvida para o agricultor neste início de colheita, ou seja, existirão recursos para a comercialização ou o governo simplesmente deixará o mercado trabalhar por si só.

*Silmar C. Müller*



PSI: a média nacional em 91 foi de US\$ 4.029

## Crise não atinge animais de qualidade

**A** comercialização de animais no ano passado, em todo o Brasil, acompanhou de perto as tendências da área econômica, sem, contudo, registrar significativas diferenças entre as praças. Em linhas gerais, de abril a agosto, o mercado se comportou bem, ao contrário dos meses seguintes, persistindo assim até o momento. Porém, a constatação não pode ser aplicada a animais de qualidade, que atingem um segmento diferenciado de pecuaristas, menos afetados pela crise. Foi dentro desta fatia que ocorreu o que se pode denominar de leilão dos leilões, entre todas as raças e espécies, com o remate do Haras Rosa do Sul, do empresário Matias Machline, criador de puro-sangue inglês (PSI). A venda de 28 animais, no dia 4 de julho, registrou um montante de Cr\$ 228,7 milhões, proporcionando também a maior média nacional: Cr\$ 8,0 milhões. E, por falar em média, o PSI perdeu apenas para o mangalarga, alcançando US\$ 4.029 contra US\$ 4.466.

**Equínos** — O responsável pelos leilões da Pró-Turfe — especializa-

da em vendas de PSI — Arnaldo César Bernardi, afirmou que 91 seguiu as tendências dos anos anteriores. No entanto, o animal de qualidade continuou com seu valor atualizado, fato que não ocorreu com cavalos de padrão médio, que se nivelaram por baixo.

Nada menos do que 80% do mercado nacional de equínos é de mangalarga, o que lhe rendeu, naturalmente, a primeira colocação em média nacional. Djalma B. de Lima, diretor da Programa Remates, com oito escritórios espalhados por São Paulo e Paraná, acredita que esta colocação do mangalarga, em âmbito nacional, é devida ao trabalho de muitos anos. Apenas com essa raça, o escritório negociou quase US\$ 700 mil.

Mas nem só de mangalarga vive a Programa. No caso de gado de corte, com a raça simental foram arrecadados cerca de US\$ 500 mil, somando ainda bons negócios com o árabe, o holandês, o jersey e o nelore.

**Expointer** — Já no Rio Grande do Sul, a esperança dos leiloeiros

era “lavar a égua”, com os leilões da Expointer. Alguns especialistas chegaram a prever um volume de capital acima de Cr\$ 1,5 bilhão, o que acabou indo por água abaixo, não chegando sequer a Cr\$ 750 milhões. Um dos leiloeiros que acertaram a previsão foi Fausto Crespo. Ele afirmou que a mostra internacional decepcionou a todos, sendo considerada, por unanimidade, a pior jornada do ano. Na visão de Crespo, o mercado precisa ser acessível a um elevado número de criadores, sem valores recordes, que eliminam muita gente, como no caso do crioulo. (Em dezembro último, o garanhão BT Utrillo saiu por US\$ 65 mil, adquirido por Antônio Maciel, do Paraná.)

**Gado leiteiro** — O avanço do pardo suíço para outros centros, como Minas Gerais, Bahia, Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina, e a interiorização dos leilões nos Estados paulista e catarinense foram os dois grandes fatores que deram à raça o primeiro lugar nacional em valores médios: US\$ 3.212. Segundo Virgílio Eustáquio da Silva, presidente da Associação Brasileira de Criadores de Pardo Suíço, em 89 havia 217 criadores. Em apenas três anos saltou para 712 associados. “Tivemos uma oferta de animais interessante, passando de 12 leilões em 89, para 20 em 91. No primeiro pregão que fizemos em Goiás, no ano passado, a média andou perto dos US\$ 4 mil.”

O carro-chefe nas vendas da Pinheiro Machado, Assessoria e Leilões, com escritórios na capital paulista e em Avaré, baseou-se na comercialização do jersey, seguido do simental. De acordo com Leonardo Pinheiro Machado, o gado de leite foi o que mais cresceu, tanto em preço como em volume. A expectativa, para ele, é de melhora, já que o produtor busca produtividade e qualidade, sinônimos de preços elevados.

# ESCOLHA SEU TRATOR

	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
AGRALE	4300	HSE-24 ST		17.415.000
	4300	HSE-24		18.139.000
	4200	HSE-24		14.444.000
	4100	HSE-24		9.724.000
	4100	HSE-24 ST		9.724.000
AGRALE/DEUTZ	BX-90			36.517.000
	BX-4.90			49.348.000
	BX-100			41.690.000
	BX-4.110			55.754.000
	BX-130			48.358.000
	BX-4.130			64.756.000
CASE	580H AX			65.757.900
	W 18			75.921.300
	W 20B			94.332.875
	W 36B			171.758.600
	80 CR			151.320.000
	80 P			173.556.500
CATERPILAR	D4E-SR			133.037.123
	D6D-SR			250.158.603
	D6D-PS			
CBT	8240			
	8440			42.292.574
	2105	TMM/STD		42.911.837
	8060	4x4		45.324.391
	8450	4x4		50.549.792
	8060	4x4		60.232.611
	8260	4x4		76.952.076
	8240	CC		33.941.229
	8440	CC		34.558.179
	2105	CC		44.978.441
ENGESA	1128-CF			152.180.493
	1428-CF			166.043.644
	923-CF			142.665.909
	815-CA			98.653.217
FORD	4610		14.9/13x28	31.190.736
	5610		16.9/14x30	36.377.118
	5610	4x4	18.4/15x30	46.957.967
	6610		13.6/12x38	38.571.214
	6610	4x4	18.4/15x34	49.540.025
	7610		18.4/15x34	46.361.032
	7610	4x4	18.4/15x34	57.772.442
	7810	4x4	18.4/15x34	65.405.498
FIATALLIS	7D			115.765.550
	FD9C0			170.673.107
	FD9E0			166.730.611
	FA120			151.590.256
	14CTC0			248.694.836
	14CTE0			244.318.854

	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
KOMATSU	D30E			115.308.881
	D50A			156.901.575
	D50P			182.956.855
	D60E			277.116.623
	D60F			299.448.074
	D6SE			294.060.667
	D73E			338.169.802
MAXION	MF 235			24.161.733
	MF 235 E			23.382.923
	MF 265			33.267.261
	MF 265 E			32.802.935
	MF 265/4			43.914.498
	MF 275			40.016.707
	MF 275/4			49.919.068
	MF 272 E			38.015.865
	MF 290			43.694.013
	MF 290/4			55.806.122
	MF 290/RA			39.190.140
	MF 290/MS			29.812.953
	MF 292			49.888.293
	MF 292/4			63.816.276
	MF 297			53.192.783
	MF 297/4			70.655.055
	MF 299			52.558.296
MF 299/4			82.248.026	
MX 9150			85.192.653	
MX 9170			94.760.739	
MÜLLER	TM 12	c/teto solar simples		87.840.197
	TM 12	c/teto solar duplo		92.533.136
	TM 14	c/teto solar simples		97.758.033
	TM 14	c/teto solar duplo		106.550.494
	TM 17	c/teto solar simples		119.778.685
	TM 17	c/teto solar duplo		126.187.406
	TM 25	c/teto solar duplo		139.286.154
	TM 25	cabine/duplo		144.487.026
	TM 31	c/teto solar duplo		189.618.190
	TM 31	cabine/duplo		196.696.721
SANTA MATILDE	SM 370	C		20.375.000
	SM 400	CR		10.380.859
	SM 500	CR		13.100.000
VALMET	68	ESP		27.310.230
	68	STD		29.507.706
	78	ESP		30.325.009
	78	STD		34.049.337
	885	MILT		45.233.142
	885	PCR		34.005.721
	885	4x4 MULT		58.277.347
	985	4x2 MULT		51.515.554
	985	4x4		67.074.297
	1180	4x4 MULT		73.790.192
1280	4x2		59.589.947	
1280	4x4		82.796.225	
1580	4x4		103.842.837	
1780	4x4		113.942.712	
YANMAR	TC 11			7.739.259
	1040 STD			20.680.174
	1050 DSTD			25.588.099

# ESCOLHA SUA COLHEDEIRA

	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
IDEAL	9075	grão		87.426.078
	9075	arrozela		84.501.135
	9075	grão turbo		93.119.086
LAVRALE	L 300	arrozela/direto		39.026.440
	L 300	p/cereais		40.024.069
	L 300	p/milho		43.261.137
LEILA	LEILA 2	esteira		28.000.000
	LEILA 2	roda		25.760.000
	LEIAL 1	esteira		24.640.000
MASSEYFERGUSON	3640	arrozela		
	5650	grão		85.122.272
	5650	arrozela		91.119.961
	5650	grão turbo		97.617.377
	5650	arroz turbo		91.465.775
	1134	plataforma de milho		19.521.672
1144	plataforma de milho		15.589.378	

## OBSERVAÇÕES:

- 1) Os preços são posto-fábrica, fornecidos em janeiro
- 2) Preços para as regiões Sul e Sudeste
- 3) Preços não confirmados: Case e Santa Matilde

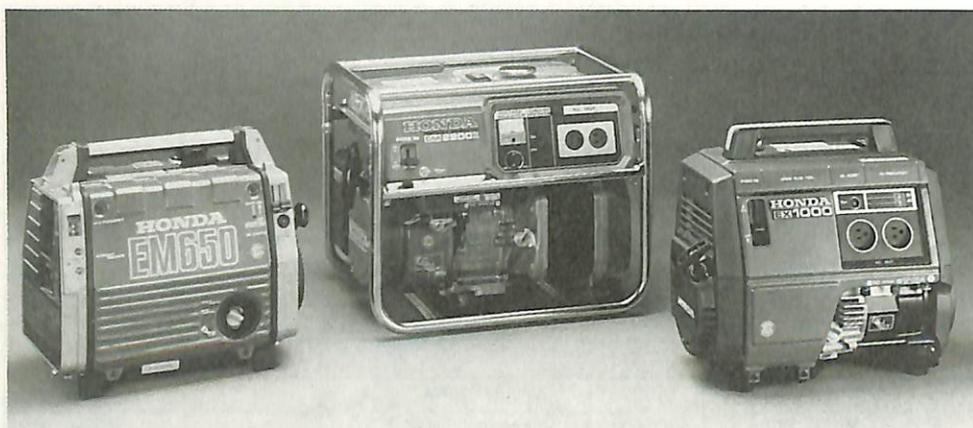
	MODELO	TIPO	RODAGEM	PREÇO
NEW HOLLAND	8040	arroz irrigado		74.733.229
	8040	trigo e soja		76.893.397
	8040	arroz sequeiro		75.741.111
	8055	arroz irrigado		85.158.448
	8055	trigo e soja		87.215.519
	8055	arroz sequeiro		86.441.818
SANTA MATILDE	5105			28.155.200
	1200			25.991.125
SLC	6200	versão básica (S/PC)		58.240.442
	6200 turbo	c/motor turbo (S/PC)		63.849.039
	6200 H/4	transmissão hydro(S/PC)		69.644.241
	6200 H/4 T	turbo hidrostático (S/PC)		75.252.639
	6200	versão arrozeira (S/PC)		60.569.790
	6200 turbo	c/motor turbo (S/PC)		66.178.307
	6200 H/4	transmissão hydro(S/PC)		71.973.589
	6200 H/4 T	turbo hydro (S/PC)		77.582.186
	Série 200	plataformas		12.483.494
	PC 213	corte 13 pés rígida		12.483.494
	PC 216	corte 16 pés rígida		12.614.616
	PC 273	corte 13 pés flexível		13.172.133
	PC 216	corte 16 pés flexível		13.325.308
		controle aut. p/flexível		2.329.805
	PM 3209	p/milho 3 linhas regul.		16.076.953
	PM 4209	p/milho 4 linhas regul.		21.865.383
	CE 6200	conjunto de esteiras 5R		25.574.451

Assine  
**a granja**  
A REVISTA  
DO LÍDER RURAL

LIGUE  
**(051) 233-1706**

é **VAPT**  
**VUPT**

# NOVIDADES NO MERCADO

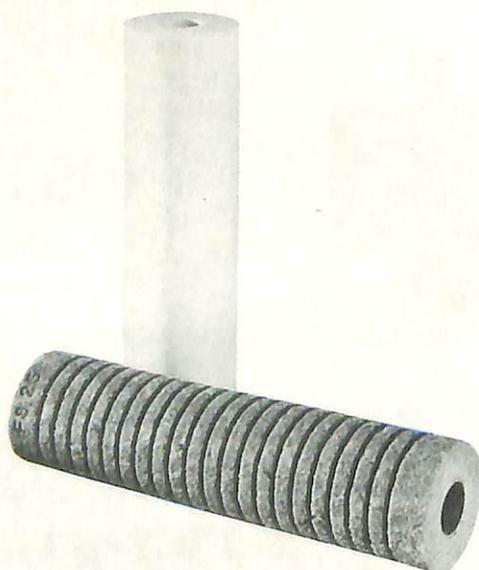


■ **Gerador** — A Moto Honda da Amazônia abre um novo segmento no mercado nacional, com a colocação dos geradores elétricos portáteis importados do Japão. Mundialmente reconhecidos pela economia, versatilidade e design avançado, estes produtos estão disponíveis em três modelos: EM 650, EX 1000 e EM 2200 X. Equipados com motor de quatro tempos, produzem o máximo de força com um mínimo de combustível. O painel frontal possibilita fácil controle do aparelho, e o layout e a adoção de borrachas antivibratórias (modelo EM 2200 X) garantem um baixo nível de ruído. Honda da Amazônia Ltda, rua Sena Madureira, 1500, CEP 04021, fone (011) 572-0022, São Paulo/SP.

■ **Filtros** — Incorporando alta tecnologia em fibras, a Divisão Cuno, da Commercial Intertech do Brasil, apresenta ao mercado nacional a sua mais nova geração de elementos filtrantes resinados: o Micro-Klean III. Fabricado por meio de um processo exclusivo de aglomeração de fibras de diâmetros e comprimentos controlados, que originam um cartucho de densidade graduada. Assim, os espaçamentos entre as fibras se tornam progressivamente menores, com maior quantidade de fibras nas camadas internas, próximas ao núcleo. Pode ser aplicado para filtragem de água potável, produtos alimentícios, bebidas, emulsões fotográficas, tintas, vernizes, entre outros. Commercial Intertech, av. Paulista, 460, 3º andar, CEP 01310, São Paulo/SP.



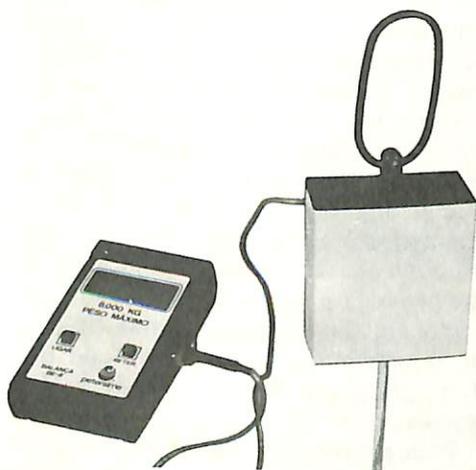
■ **Timer** — Ligar e desligar aparelhos eletroeletrônicos ou sistemas de iluminação em horários predeterminados tornaram-se possíveis com Midtimer. Desta forma, é possível economizar energia elétrica e, ainda, controlar a esteira alimentadora que leva ração ao cocho. O mecanismo tem capacidade para obedecer nove programas e três saídas, para aplicações distintas. A entrada de alimentação é de 12 volts, o que permite o funcionamento mesmo na falta de energia. Mid Mercantil Industrial Ltda, rua Oliveira Gouveia, 26, Vila Prudente, fone (011) 914-5402, fax 274-0526 — São Paulo/SP.



■ **Antiinfecioso** — Com mais de uma década de resultados positivos na Europa, no combate às temíveis colibaciloses, enfermidades causadas por bactérias que provocam problemas respiratórios em aves e digestivos nos suínos, chega ao Brasil o Oxomid. Comercializado pela Virbac, a principal característica do produto é o efeito antiadesão, destruindo as colônias de bactérias que aderem às paredes dos tecidos. O medicamento está disponível no mercado através de pasta oral (bismagos de 25ml para leitões), pó solúvel (barricas de 5kg para aves) e pó pre-mix (embalagem de 5kg para aves e suínos). Virbac do Brasil Indústria e Comércio, rua Sena Madureira, 137, CEP 04021, fone (011) 549-9533, São Paulo/SP.

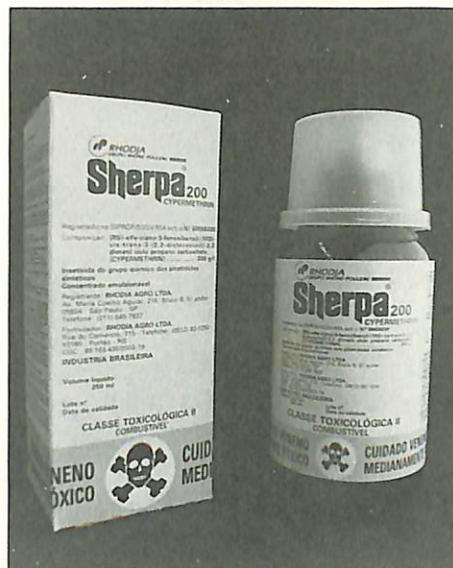


■ **Ovulação** — O criador de bovinos e eqüinos já pode tornar mais prática a inseminação ou a cobertura, com mais economia e segurança, utilizando o Ovascan Deluxe. Colocado no mercado pela Pecplan Bradesco e a Somada Veterinária, o aparelho detecta o momento da ovulação, seja ela temporária ou tardia, além dos cios silenciosos, sem ovulação e falso. A tecnologia é da Animark, dos Estados Unidos. Informações com Somada Veterinária, fone (055) 433-1474, fax 433-1893, Itaquí/RS.



■ **Balança** — De fácil leitura, baterias recarregáveis e portátil, a balança eletrônica para aves é indicada na verificação do peso corporal de aves em restrição alimentar ou na avaliação do desempenho em galinhas de corte. Uma das características que mais se destacam neste equipamento é a capacidade de efetuar pesagens de 10 em 10 gramas, propiciando uma melhor

idéia de uniformidade do lote, desde as primeiras semanas de vida. A fabricação é da Petersime Industrial S.A., Rodovia Municipal, km 3, Bairro São Pedro, fone (0484) 65-1533, CEP 88840, Urussanga/SC.



■ **Algodão** — Um novo inseticida de formulação versátil para o combate das principais pragas do algodão (bicudo, lagarta rosada, lagarta da maçã e curuquerê) é o que a Rhodia Agro está colocando à disposição do produtor. Trata-se do Sherpa, um piretróide que pode ser aplicado via aérea ou terrestre, agindo por contato ou ingestão, com alto efeito letal e baixa dosagem. Vendido em embalagens de um litro e de 250ml, ambas dotadas de dosador para assegurar uma correta utilização, sem que haja perdas. Além do algodão, pode ser pulverizado nas culturas de café e tomate. Rhodia, av. Maria Coelho Aguiar, 215, bloco B, 8º andar, fone (011) 545-4097, São Paulo/SP.

■ **Desmame** — Indicado para prevenir e controlar as diarreias dos leitões, especialmente na fase pós-desmame, o suplemento vitamínico mineral Desmame Plus, segundo o fabricante, apresenta as seguintes vantagens: não interfere no desenvolvimento da flora bacteriana desejável; reduz o estresse e a mortalidade; melhora a digestibilidade dos alimentos, entre outras. A apresentação comercial é em 5kg, 10kg e 25kg. Mig-Plus Nutrimentos

■ **Sistema rastreável** — Desenvolvido com a finalidade de preencher o espaço deficitário em sistemas internacionais de baixo custo, o Sistema BH-3000TPS é ideal para quem gosta de assistir programas brasileiros e internacionais na televisão. Com capacidade para captar nove canais nacionais e alguns estrangeiros, consegue também transformar qualquer aparelho de TV em controle remoto. BrasilSat, Rua Guilherme Weigert, 220, fone (041) 251-5555, fax 256-6122 — Curitiba/PR.



Agropecuários, rua Barão do Rio Branco, 336, fone/fax (054) 347-1055, Casca/RS.



# Integração comercial: um desafio para o cooperativismo

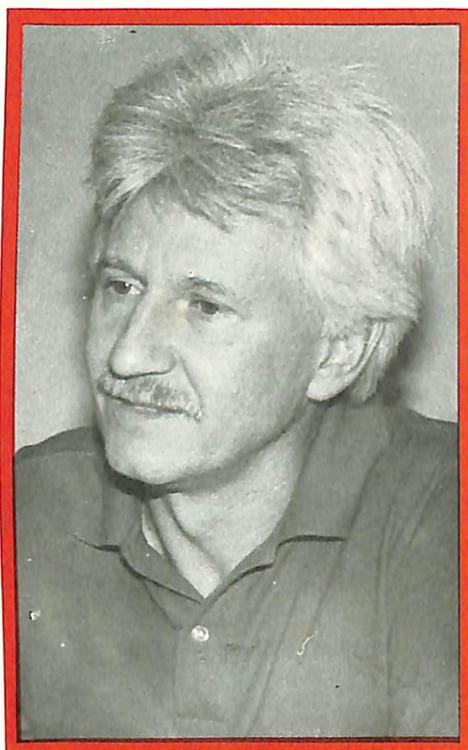
**A**ção comercial integrada do cooperativismo está sendo exhaustivamente debatida no Paraná, como, de resto, em todo o País. Em nível nacional, a criação da Eximcoop — Exportadora e Importadora de Cooperativas — em 1990, se inclui nesse processo, pois foi criada com o objetivo de agregar a comercialização das cooperativas do Sul, Sudeste e Centro-Oeste do País.

Faz-se necessário também o fortalecimento da integração do segundo e terceiro graus do cooperativismo, para que se possam reduzir os custos da industrialização e até aperfeiçoar esse processo industrial, proporcionando um retorno maior aos associados.

Nós sabemos que esse processo de integração comercial das cooperativas não é coisa fácil. Na realidade, vem sendo discutido há muito tempo, sem, no entanto, haver progredido no aspecto prático. Mas as próprias condições vivenciadas no País, hoje, induzem o sistema a buscar coligações com outras entidades econômicas, a saber, cooperativas, empresas públicas e privadas.

As alternativas de coligações com maior possibilidade de ser consolidadas são as que envolvem outras cooperativas, tanto do primeiro quanto do segundo grau, com empresas particulares, dentro ou fora do País. A Cocamar, de Maringá/PR, está buscando integração fora do País. A razão que a levou a tomar tal atitude não é outra senão a de viabilizar a colocação de cítricos no mercado internacional, constituindo, para isso, uma "joint venture" com uma empresa estrangeira.

Em nível de Paraná, o que realmente está acontecendo é uma grande rediscussão de toda a problemática cooperativista. Há pouco, o Estado foi dividido em cinco regiões homogêneas, com situações semelhantes e, portanto, sem conflitos de interesses.



João Paulo Koslovski — diretor-executivo da Ocepar

O que se quer debater dentro desses núcleos é, principalmente, uma participação integrada do cooperativismo, especialmente agora em que se abrem novas perspectivas com a instalação do Mercosul.

O cooperativismo tem que se articular urgentemente, a fim de que possa se apresentar integrado na sua ação comercial, mas tem também que estar unido para defender seus interesses no campo político, mesmo porque o Brasil detém a maior parte do mercado. Os quatro países — Argentina, Uruguai, Paraguai e Brasil somam 185 milhões de habitantes, dos quais 145 milhões estão no Brasil.

Em vista disso, temos que analisar com maior profundidade a questão do Mercosul, principalmente porque seu funcionamento poderá trazer uma série de conseqüências negativas, se não

houver um processo integrativo de uma maior participação das cooperativas.

A discussão da problemática cooperativista não se esgota com a integração. Há outras prioridades, como a da autorização para a criação de um banco de cúpula para centralizar a compensação de cheques do Sistema Integrado de Crédito Cooperativo, ainda pendente.

O cooperativismo é responsável por 61% do PIB da agricultura do Paraná. É um segmento forte, altamente tecnificado e representativo, e tem dado uma sustentação aos produtores rurais do Estado. Na realidade estamos diante de um quadro de dificuldades econômicas, porque toda a economia está em crise.

O problema é que toda vez que a economia entra em crise, com a elevação das taxas inflacionárias, há uma tendência de a agricultura ser o setor que mais fortemente sofre prejuízos. Nesses momentos, a intervenção do governo tem sido no sentido de controlar os preços dos produtos básicos de alimentação. Em contrapartida, os preços dos insumos industrializados destinados à agricultura são objeto de um controle de preços mais frouxo, o que provoca a elevação nos custos de produção, diminuindo a renda do setor primário. Somente na década de 80 a agricultura perdeu 48% do valor de seus produtos.

O cooperativismo paranaense precisa evoluir e para isso necessita voltar a fazer investimentos, que, de certo modo, foram paralizados a partir de 1986, por falta de recursos dos agentes financeiros. Hoje, no entanto, já estamos barganhando junto ao governo estadual e federal, via Banco do Desenvolvimento, aportes para a implementação de 51 projetos, perfazendo um total de US\$ 600 milhões em investimentos, a curto e médio prazo.

# COLHEITADEIRAS IDEAL. TECNOLOGIA DE PONTA A PONTA.



A sua plantação pode ser colhida com muito mais produtividade e perda mínima de grãos se você usar na sua lavoura uma colheitadeira da nova linha Ideal. Os modelos 9075 e 9075 Turbo têm formas mais dinâmicas e modernas, maiores áreas de trilha, separação e limpeza, bandeja recolhedora sob saca-palhas de fundo aberto e o sistema Maxi-Torq\*, que facilita o seu trabalho na hora de colher outras culturas. Procure a colheitadeira Ideal no seu revendedor. Você vai encontrar todas as qualidades que fazem da Ideal a colheitadeira dos anos 90.

\*Opcional



**INDÚSTRIA DE MÁQUINAS  
AGRÍCOLAS IDEAL S.A.**

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

**LUBRIFICAÇÃO  
DE MÁQUINAS  
AGRÍCOLAS**

# O maior rendimento líquido para a agricultura.

Se você pretende colher bons lucros, é importante manter o seu equipamento agrícola funcionando perfeitamente.

Os lubrificantes Shell garantem o melhor desempenho de tratores e máquinas agrícolas. Cultive esta idéia e conheça toda a linha.



## Rimula Super MV

O óleo do dia-a-dia do produtor agrícola. Ele facilita as partidas a frio e mantém a viscosidade adequada em qualquer temperatura ou condição de serviço, aumentando o tempo de vida do motor, reduzindo o número de retíficas.



## WBF-100

Exclusivo para tratores Maxion (Massey-Ferguson), Ford, CBT e Valmet. Indicado para sistemas de freios úmidos, hidráulicos e de transmissão, garantindo maior vida útil. Seus aditivos antidesgaste e modificador de fricção reduzem os ruídos e protegem contra ferrugem, corrosão e desgaste prematuro.



## Retinax A

Para todos os pontos lubrificados à graxa. Mantém sua estabilidade e resistência em qualquer temperatura. É a sua graxa para lubrificação de máquinas agrícolas.



## Spirax HD

Protegendo da umidade as engrenagens e outros componentes de eixos, é indicado para caixas diferenciais, de redução, de câmbio, de direção e juntas universais. Bastante resistente à deterioração por uso prolongado.



## Tellus 68

Especial para sistemas hidráulicos e para todas as aplicações que exijam um lubrificante de alto nível de desempenho. Contém aditivos antioxidantes, antidesgaste, antiferrugem e antiespuma.



**Shell** Líder mundial em lubrificantes

### Veja onde encontrar os óleos do seu dia-a-dia.

**Bauru - SP**  
Tels.: (0142) 23.6200,  
23.6084 e 23.6089

**Belo Horizonte - MG**  
Tel.: (031) 591.1055  
**Brasília - DF**  
Tel.: (061) 233.2101

**Belém - PA**  
Tel.: (091) 241.2300

**Campinas - SP**  
Tel.: (0192) 51.3288

**Campo Grande - MS**  
Tels.: (067) 763.2323  
e 763.1220

**Cascavel - PR**  
Tels.: (0452) 23.1577,  
23.1478 e 23.1196

**Cuiabá - MT**  
Tel.: (065) 361.2888

**Curitiba - PR**  
Tel.: (041) 225.6688

**Esteio - RS**  
Tel.: (0512) 73.2600

**Fortaleza - CE**  
Tel.: (085) 234.4422

**Goiânia - GO**  
Tel.: (062) 202.1700

**Ijuí - RS**  
Tel.: (055) 332.3255

**Itajaí - SC**  
Tel.: (0473) 46.1899

**Lages - SC**  
Tel.: (0492) 23.3377

**Manaus - AM**  
Tel.: (092) 642.2122

**Maringá - PR**  
Tel.: (0442) 28.5353

**Paulínia - SP**  
Tel.: (0192) 74.2683

**Porto Alegre - RS**  
Tel.: (0512) 31.3222

**Porto Velho - RO**  
Tels.: (069) 223.3989,  
223.3988 e 223.3990

**Recife - PE**  
Tel.: (081) 224.3020

**Ribeirão Preto - SP**  
Tel.: (016) 626.8171

**Rio Branco - AC**  
Tel.: (068) 22.20

**Rio de Janeiro - RJ**  
**Grande Rio:**  
Tel.: (021) 552.9732

**Outras localidades:**  
Tel.: (021) 800.3020  
DDD grátis

**Salvador - BA**  
Tel.: (071) 392.1392

**São José do Rio Preto - SP**  
Tel.: (0172) 32.5655

**São Luís - MA**  
Tel.: (098) 232.3696

**São Paulo - SP**  
**Grande São Paulo:**  
Tel.: (011) 273.6188

**Outras localidades:**  
Tel.: (011) 800-2272  
DDD grátis

**Teresina - PI**  
Tel.: (086) 232.1242

**Vitória - ES**  
Tel.: (027) 226.0962